



Los hogares gastan un 7,5% más en alimentos aunque consumen menos **PÁG. 23**



Funcas alerta del desajuste entre la oferta laboral y los grados **PÁG. 25**

Acciona pone a la venta su área de baterías eléctricas en EEUU

Contrata a Marathon Capital para buscar compradores y reducir su endeudamiento

Acciona ha puesto en el mercado su negocio de almacenamiento de energía en Estados Unidos. El grupo que preside José Manuel Entrecanales ha contratado al banco nor-

teamericano Marathon Capital para buscar potenciales compradores, según indican a *elEconomista.es* fuentes del mercado al tanto del proceso. Con ello, la multinacional

española avanzaría en su estrategia para obtener recursos adicionales con los que invertir en proyectos energéticos, que requieren una alta demanda financiera, y contener

su endeudamiento con el objetivo de garantizar el grado de inversión. La compañía vende también activos eólicos y una cartera de plantas hidroeléctricas. **PÁG. 5**

El Consorcio de Seguros registra su peor resultado en una década

La siniestralidad se duplica y roza la entrada en pérdidas

La siniestralidad del ramo agrícola se ha duplicado este pasado año y ha estado cerca de llevar al Consorcio de Compensación de Seguros a registrar pérdidas. **PÁG. 11**

LOS EMERGENTES TIENEN UN POTENCIAL EN BOLSA DEL 17%

India, México y Sudáfrica han superado ya la incertidumbre de sus procesos electorales. **PÁG. 18**



Narendra Modi, Primer Ministro de India, Claudia Sheinbaum, presidenta de México y Cyril Ramaphosa, presidente de Sudáfrica.

España es el segundo país de toda la OCDE que más grava a la propiedad

Madrid es la región que más alivia la carga

España se alza ya por tercer año consecutivo como uno de los países desarrollados que más grava la propiedad privada dentro del conjunto de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. De hecho, ha empeorado su

posición y ya solamente le supera Italia en presión fiscal. La lista de impuestos española que gravan de lleno la vivienda es la más larga de todos los países de la OCDE. Madrid es la región que más alivia estas cargas tributarias. **PÁG. 22**

Biden traspasa a Kamala Harris su candidatura a la presidencia **PÁG. 30 y 31**

Hacienda usará la IA para escoger el contribuyente para inspeccionar

Los asesores fiscales temen por la opacidad en el uso de los algoritmos

El Plan Estratégico de la Agencia Tributaria 2024-2027 incluye un esfuerzo significativo en el uso de la inteligencia artificial (IA) para la prevención y lucha contra el fraude fiscal. Esto supone que la Inspección y el Departamento de Gestión de la Agencia Tributaria

buscarán el fraude con esta potente herramienta. Como es lógico, si hay mucha desconfianza por el uso de IA en todos los ámbitos, en el tributario y, máxime conociendo la implacabilidad y el límite al que se llevan las interpretaciones de muchas de las actuaciones de los

funcionarios de la Aeat, el tributario bate todos los récords de desconfianza. La Aeat asume el reto de la adopción de la IA, con un completo aprovechamiento de la IA generativa, impulsando una aproximación formalizada, estructurada, controlada. **PÁGS. 32 y 33**

La plantilla de Grifols teme que Brookfield despiece la compañía tras la opa

Sería la manera de obtener mayores ingresos

La posible opa de Brookfield ha despertado sentimientos de incertidumbre entre los trabajadores que forman la plantilla de Grifols. La sección sindical de Comisiones Obreras apunta que podrían

peligrar puestos de trabajo e incluso las unidades de negocio que conforman la empresa. La "clave" será la intención con la que llegue el potencial inversor al laboratorio catalán. **PÁG. 13**

Famosa negocia con la banca para salvar la Navidad

Trabaja ya con seis bancos para tratar de reactivar las líneas de circulante **PÁG. 9**



OHLA crece en Suecia con una obra de 165 millones

La constructora española se consolida como contratista del Metro de Estocolmo **PÁG. 8**



Un tercio de los hogares paga ya una plataforma de vídeo

Cerca de 6,6 millones de familias ya destinan 2.900 millones de euros **PÁG. 14**



Opinión

Protagonistas



José Miguel Toledo
CEO DE LA JUGUETERA FAMOSA



Alfredo Zamarriego
DIR. DE BROOKFIELD EN ESPAÑA



Sergio Álvarez
EXPT. CONSORCIO DE SEGUROS



Blanca Erum
CEO EN EUROPA Y ÁFRICA DE ERUM



Marc Puig
PRESIDENTE Y CEO DE PUIG

Delicada situación financiera

Famosa negocia con la banca reactivar líneas de circulante que vencieron hace semanas para hacer acopio de suministros para la temporada de Navidad, clave del sector juguetero. Queda con ello patente su grave situación económica.

Bajo precio por Grifols

La plantilla de Grifols teme que Brookfield despiece la compañía con la opa. Un riesgo lógico ante una compra que, por otro lado, el fondo pretende realizar a un precio que está muy lejos de la valoración que el mercado otorga a la firma.

Peor resultado en diez años

El aumento de la siniestralidad, en especial en el ramo agrario, redujo el margen técnico del Consorcio de Seguros a 29 millones en 2023. Esta cifra supone el peor resultado en una década de la firma pública, que hasta junio presidía Álvarez.

Nuevo centro logístico

El fabricante alicantino de plásticos Erum crea una nueva línea de negocio y abre un gran complejo logístico en Marruecos. Esta inversión permitirá impulsar el crecimiento del que ya es uno de los grandes productores de perchas.

Dividendo poco rentable

El dividendo que Puig podría repartir el año próximo tendrá una rentabilidad que rondará el 2%. Pese a que dicho retorno está en línea con el sector, se trata de uno de los más bajos del Ibex, lo que resta atractivo a la acción.

Quiosco



THE GUARDIAN (REINO UNIDO)

Caen las ventas minoristas británicas

Los comercios minoristas han sufrido una caída en sus ingresos durante el mes de junio. Una caída cifrada en un 1,2% que se produce por el alto ahorro de los hogares ante la crisis del coste de vida. En mayo, ya cayó un 2,9% y julio podría cerrar con un 0,5%. El gran sector afectado es el de los supermercados, ante los altos precios de alimentos básicos y el alto control sanitario que se realizan en las importaciones, que más tarde elevan el precio al consumidor en las tiendas. El sector de los servicios se mantiene más alto del lo previsto y consigue respirar, pero no el gobierno no debe bajar la guardia.

LES ECHOS (FRANCIA)

Vértigo con el presupuesto de 2025

El gobierno francés debe preparar un proyecto de ley de finanzas y gasto presupuestario para Francia en 2025. Una ley que corre el peligro de un posible bloqueo ante la reciente renovación de la asamblea legislativa. Sería la primera vez que el país sufriera un bloqueo presupuestario. Por ello, Emmanuel Macron ya habla de la redacción de un texto "neutral" que se aleje de los propósitos económicos del Nuevo Frente Popular y Agrupación Nacional. El objetivo principal es reducir el déficit público y elevar el PIB. Un bloqueo presupuestario elevaría el déficit de Francia un 5% y dejaría un 2025 muy negativo para la economía francesa, sin futuro.

El Tsunami



Díaz pide comidas más saludables, que no pagará

Yolanda Díaz necesita medallas políticas y ha decidido buscar una en una cartera que no paga su gobierno: la comida de los colegios públicos, que es competencia de los gobiernos autonómicos. Según Díaz, la comida actual no llega al nivel necesario y debe ser más "saludable". Por lo tanto, quiere que los gobiernos regionales gasten más dinero en la manutención de los alumnos. El plan de Díaz, desde su partido Sumar, pasa por "impulsar una normativa básica" para fomentar una alimentación más saludable y sostenible en los centros educativos, según la Ley de Seguridad Alimentaria y Nutrición. Quiere promover el consumo de productos frescos, saludables, de temporada, de proximidad y excluir los alimentos ultraprocesados. Además, las comidas deben ser equilibradas y supervisadas por titulados en Nutrición y Dietética, y las cafeterías y máquinas de *vendíng* deben restringir la venta de productos altos en calorías, azúcares, grasas y sal. También se debe priorizar la compra de alimentos ecológicos y respetuosos con el medioambiente. Evidentemente, todo esto conlleva un aumento en el precio de la comida, un coste que, curiosamente, no contempla el Gobierno central de **Pedro Sánchez** y Yolanda Díaz. La subida debería ser pagada por las cuentas regionales. Sumar argumenta que los problemas de salud relacionados con la alimentación, como la obesidad y la diabetes tipo 2, han aumentado alarmantemente entre los jóvenes y que los comedores escolares deben ser una herramienta clave para fomentar patrones alimentarios saludables y sostenibles. No obstante, olvidan mencionar que la subida de los precios de los alimentos frescos durante el gobierno socialista y co-



La vicepresidenta segunda del Gobierno, Yolanda Díaz. EFE

Díaz cree que la comida actual no llega al nivel necesario y que debe ser más 'saludable'

munista ha sido uno de los grandes impulsores de estos problemas.

215.000 euros por una mudanza en Igualdad

Ana Redondo, la socialista al mando del Ministerio de Igualdad, ha decidido que su sede en Alcalá 37, Madrid, necesita un toque de

renovación tras apenas ocho meses de estancia. Para lograr este cambio estético, ha puesto en marcha un contrato público para mover muebles, documentos y otros enseres por un módico precio de 214.277,10 euros. Y todo dentro del mismo edificio de ocho plantas. Igualdad asegura que no tienen personal suficiente para realizar estos trabajos, por lo que recurrir a una contratación pública era inevitable. Al parecer, mover papeles y recolocar muebles requiere de una logística tan compleja que justifica el gasto de un cuarto de millón de euros. Además, en un noble gesto hacia la sostenibilidad, la empresa adjudicataria debe usar productos de fibra reciclada.

El pulso de los lectores



Muy interesante que los medios de comunicación se vean obligados a mostrar que entidades públicas los financien, esperemos que se aplique a todos, independientemente de su línea editorial. El siguiente paso debería ser acabar con la publicidad institucional a medios de comunicación para que se financien por vía de lectores o empresas que quieran publicitarse allí directamente.

@ ALEJANDRO PEDRERA

Mala señal que un "simple sistema operativo" afecte tanto a gran escala. Se necesitarían algunas alternativas de emergencia, "copias de rescate" y tal vez que cada empresa se independice más de terceros online o en la nube y tenga su propio sistema offline fuerte alternativo.

@ INÉS MARÍA TESO

Reducir la deuda de las familias siempre es buena noticia, porque significa que la gente de un país está entendiendo donde estaba el problema financiero. ¿A quién no le beneficia? A las empresas que se aprovechan de los préstamos y financiaciones que te hacen pedir para comprar sus productos. Que bajen los precios, y verás como la gente compra sin tener que endeudarse.

@ DANIEL C.

La caída de Microsoft se debe a su socio Crowdstrike. Los medios generalizan la noticia sobre Microsoft cuando no es la realidad del asunto. Las grandes multinacionales tecnológicas deben buscar nuevas formas de hacer seguro el acceso a internet y las plataformas.

@ IGNACIO SOTO

En clave empresarial

Urge una formación más acorde a la realidad

Un informe de Funcas desvela que la habitual divergencia entre la oferta educativa en las universidades y las necesidades del mercado sigue estando en vigor. El texto destaca que la educación superior se enfrenta a un momento crucial, donde la demanda de estudios universitarios se adapta con mayor rapidez a los requerimientos de las empresas que la oferta. Este desajuste es una de las razones que hace que muchas compañías tengan problemas para encontrar mano de obra pese a que España sigue siendo el país con la tasa de paro más elevada de toda la UE. Urge resolver este problema y aprovechar la inteligencia artificial para elevar la flexibilidad de la universidad. No obstante, la solución definitiva sólo llegará cuando se lleve a cabo una reforma educativa que se aleje de los intereses políticos y, de verdad, tenga en cuenta la realidad económica y empresarial del país.

El alza de los alimentos golpea a los hogares

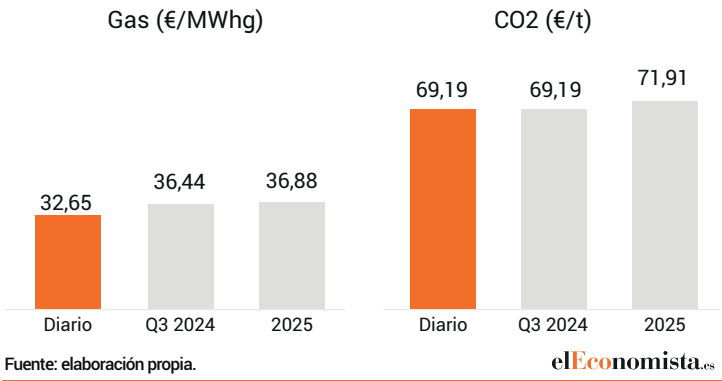
La escalada de precios que sufrió España a raíz de la pandemia y del conflicto en Ucrania se ha frenado en gran medida. Pero aún existen componentes del IPC que siguen castigando a las familias. El caso más claro es el de los alimentos. Tanto es así que los españoles destinaron el pasado año a la compra de comestibles y bebidas 115.900 millones, lo que supone un alza del 7,5% respecto a 2022. Este aumento general presupuestario no se tradujo en un mayor consumo (cayó un 0,7%), sino que fue producto del alza media de la alimentación del 8,3% en 2023. Estos datos reflejan que la inflación sigue castigando la cesta de la compra, y obliga a las familias a reducir su ingesta de productos, como la carne, el pescado o el aceite.

Un nuevo paradigma en la televisión

Un tercio de los hogares españoles mantiene suscripciones con distintas plataformas de vídeo bajo demanda, así como a servicios de televisión de pago de las *telecos*. En cifras, 30,6 millones de abonados al *streaming* (la mayoría tiene más de un servicio contratado) y 6,6 millones de familias a opciones como Movistar, Atresplayer o Mitele. Lejos de frenarse, las previsiones apuntan a un alza en el número de suscripciones del 37% hasta 2028, lo que evidencia un cambio radical en los hábitos de consumo de contenidos audiovisual. Un nuevo paradigma que debe seguir obligando a las cadenas convencionales a reinventarse.

El gráfico

Sin sustos durante el verano con el precio del gas



LAS ALTAS RESERVAS DESCARTAN LA VOLATILIDAD. El precio del gas en el mercado mayorista se mantiene en el entorno de los 30 euros de pasadas semanas. Un nivel que persistirá en el verano, pese a que se consume menos, pero que también seguirá siendo la cifra de referencia en el resto del ejercicio, incluyendo el invierno. Eso evidencia el acierto de hacer acopia de este hidrocarburo en la Unión Europea.

Desmedido castigo a la propiedad

El *Índice de Competitividad Fiscal Internacional 2023* elaborado por la Task Foundation sitúa a España en uno de los niveles más altos respecto a los gravámenes a la propiedad de todos los países desarrollados. En concreto, el *think tank* norteamericano coloca a nuestro país en segunda posición, sólo superado por Italia. El resultado podría haber sido aún peor si no fuera por las reducciones o exenciones de tributos realizadas por varias autonomías. Es el caso de Madrid, que bonifica al 100% Patrimonio y al 99% el impuesto de Sucesiones y Donaciones. Sin esa aportación, el castigo a la mera tenencia de propiedades llegaría a cotas inaceptables en nuestro país. Así lo indica también el informe que critica que España tenga la lista de impuestos que afectan a la vivienda más larga de toda la OCDE. A pesar de ello, el Gobierno de Pedro Sánchez siempre intenta penalizar la riqueza y su transmisión. Lo hace cuando insiste en impulsar la llamada armonización fiscal en tributos como Sucesiones y Donaciones.

Los impuestos a la mera tenencia de propiedades en España está entre los niveles más altos de todos los países de la OCDE

El mantenimiento del impuesto de Patrimonio es otro ejemplo, que refleja el interés del Ejecutivo por persistir en una senda fiscal que, además de ser injusta e ineficaz, nos aleja de la que siguen en muchos países de nuestro entorno, donde optan con acierto por las rebajas de tributos para favorecer las inversiones y el consumo. Es más, España tiene el dudoso honor de ser el único país de la UE que cuenta con Impuesto de Patrimonio. Su casi completa extinción en otras economías es la mejor muestra de que es un tributo anacrónico que defienden quienes persiguen la mera posesión de la riqueza. Este tipo de política fiscal que castiga a la propiedad siempre es negativa. Pero es aún más dañina ahora, en un momento en los que la economía necesita inversiones.

Acciona avanza en su plan de desinversiones

Acciona pone en el mercado su negocio de almacenamiento de energía en EEUU, por el que pagó 233 millones en 2022. Se trata en concreto de siete proyectos de los que la compañía quiere desprenderse bien a través de la entrada de un socio, presumiblemente de perfil financiero, o mediante la venta total de alguno de los desarrollos. Acciona emprendió hace unos meses un plan de desinversiones con el objetivo de reducir deuda y asegurarse el grado de inversión, así como para obtener recursos para nuevos proyectos energéticos. Por tanto, la venta que plantea ahora la multinacional española está alienada con los objetivos que tiene en su hoja de ruta, con la que busca lograr inyecciones de liquidez para impulsar su crecimiento en el futuro.

El potencial bursátil de los emergentes

En un momento en que los índices norteamericanos han alcanzado máximos históricos y la bolsa europea ofrece ganancias a los inversores, los analistas aconsejan volver la mirada a los mercados emergentes. Así, el consenso otorga un potencial alcista del 17% a estas bolsas para los próximos meses frente al 10% de los mercados desarrollados. La celebración de elecciones en varios de los gigantes emergentes, como India o México, allana el camino a unas economías que cuentan con más herramientas para crecer y resistir que en otros períodos de crisis. Asimismo, en Europa y Norteamérica, la incertidumbre geopolítica marcará la agenda, con las elecciones en EEUU o la conformación del gobierno en Francia, con el temor al populismo como telón de fondo.

La imagen



FIN DE SEMANA MARCADO POR UNA OLA DE CALOR INÉDITA EN 74 AÑOS. La Agencia Estatal de Meteorología (Aemet) informó de la mayor ola de calor en 74 años. Una masa de aire subsahariano proveniente del sur ha provocado temperaturas extremas de incluso 44 grados en la meseta sur, Navarra o Aragón. EUROPA PRESS

PRESIDENTE EDITOR: Gregorio Peña.
VICEPRESIDENTE: Clemente González Soler.
DIRECTOR COMERCIAL: Gabriel González Gómez.
DIRECTOR DE OPERACIONES Y FINANZAS: David Atienza.
DIRECTOR GERENTE DE INTERNET: Rubén Santamaría.
DIRECTOR DE COMUNICACIÓN: Juan Carlos Serrano.
SUBDIRECTORA DE PUBLICIDAD INSTITUCIONAL: Nieves Amavizca.
DIRECTORA DE ADMINISTRACIÓN: Marisa Fernández.

elEconomista
DIRECTOR: Amador G. Ayora.
DIRECTORES ADJUNTOS: Joaquín Gómez, Javier Huerta y Laia Julbe. **SUBDIRECTOR:** Rubén Esteller.
JEFE DE REDACCIÓN: EMPRESAS Y FINANZAS: Javier Mesones. **BOLSA E INVERSIÓN:** Isabel Blanco.
ECONOMÍA: Ignacio Flores. **INVESTIGACIÓN:** Javier Romera. **CONTENIDOS Y COORDINACIÓN:** Francisco Sánchez y Ana Míguez.
COORDINADORES: OPINIÓN: Rafael Pascual. **NORMAS Y TRIBUTOS:** Eva Díaz. **DISEÑO:** Pedro Vicente.
FOTOGRAFÍA: Pepo García. **INFOGRAFÍA:** Clemente Ortega. **INFORMACIÓN AUTONÓMICA:** Carmen Delgado.
DELEGACIONES: BRUSELAS: Lidia Montes. **PAÍS VASCO:** Maite Martínez. **VALENCIA:** Ángel Álvarez. **CASTILLA Y LEÓN:** Rafael Daniel.
elEconomista.es
DIRECTOR DE DISEÑO, PRODUCTO Y NUEVOS DESARROLLOS: Javier E. Saralegui.

PRESIDENTE FUNDADOR
Alfonso de Salas
Fundado en 2006
EDITORIAL ECOPRENSA SA
Dep. Legal: M-7853-2006
PARA CONTACTAR
C/ Condesa de Venadito, 1.
28027. Madrid.
Telf: 91 3246700
www.eleconomista.es/opinion

Opinión

Humanizar la IA como reto empresarial

**Pedro Valdés**

Socio responsable de Consumo y Distribución en Consulting de EY

Me gustaría comenzar por aterrizar un concepto que está en boca de todos pero que a menudo se malinterpreta: ¿Qué significa humanizar la inteligencia artificial (IA)? En esencia, podríamos decir que se trata de transformar la manera en que interactuamos con la tecnología para enriquecer nuestra vida cotidiana. Esta definición, aunque simple, plantea una pregunta fundamental: ¿Por qué no aplicamos este principio en las organizaciones?

Aunque el concepto resuene con fuerza en el mundo tecnológico y empresarial, su aplicación práctica, a menudo, se ve ensombrecida por el miedo a la evolución empresarial y a todos los cambios que ello conlleva. Soy consciente que el vértigo de la innovación y de la complejidad técnica de la inteligencia artificial (IA) en el entorno empresarial pueden ser abrumadores, pero también ofrecen una oportunidad única para el crecimiento y desarrollo futuros. Analicémoslo.

A medida que las empresas se embarcan en el viaje de integrar la IA en sus operaciones, se enfrentan a un ritmo de cambio sin precedentes. Nuevas aplicaciones y avances tecnológicos surgen casi a diario, prometiendo transformaciones profundas en la forma en que trabajamos y hacemos negocios. Este torbellino de innovación, aunque puede parecer intimidante, también impulsa a las organizaciones a ser más ágiles y adaptativas: cualidades esenciales en el mercado global de hoy.

La complejidad técnica de la IA, con sus múltiples capas de algoritmos y datos, requiere una inversión significativa en conocimiento y recursos. Sin embargo, esta inversión va más allá de lo técnico; se convierte en una inversión en las personas. Al enfrentar estos desafíos, las empresas no solo están

construyendo sistemas más inteligentes, sino que también están fomentando equipos más capacitados y conscientes de la tecnología. La necesidad de expertos en IA que pueden navegar por este nuevo paisaje implica una oportunidad para el desarrollo profesional y la creación de nuevos roles que antes no existían.

Por otro lado, la complejidad de la IA nos obliga a considerar su impacto en la sociedad y en los individuos. Este enfoque nos lleva a una reflexión más profunda sobre la ética y la responsabilidad, lo que a su vez puede resultar en sistemas de IA más justos y transparentes. La empatía “humana”, una vez más, se convierte en un componente esencial de la innovación, ya que las empresas que adoptan la IA con una mentalidad centrada en el ser humano están mejor posicionadas para crear soluciones que no solo sean téc-

El punto de partida será la perspectiva humana para que tan solo existan ventajas

nicamente avanzadas, sino también beneficiosas para la sociedad en su conjunto.

En EY, por ejemplo, hemos tenido la fortuna de abordar la aplicación de la IA generativa desde distintos ángulos. Hemos desarrollado casos de uso específicos, resolviendo ne-

cesidades a lo largo de la cadena de valor, desde compras hasta innovación. También hemos profundizado en aspectos más tecnológicos, como la arquitectura y la seguridad, y no hemos dejado de lado los riesgos asociados a la IA, incluyendo los regulatorios, de ciberseguridad, éticos y los sesgos en algoritmos y modelización.

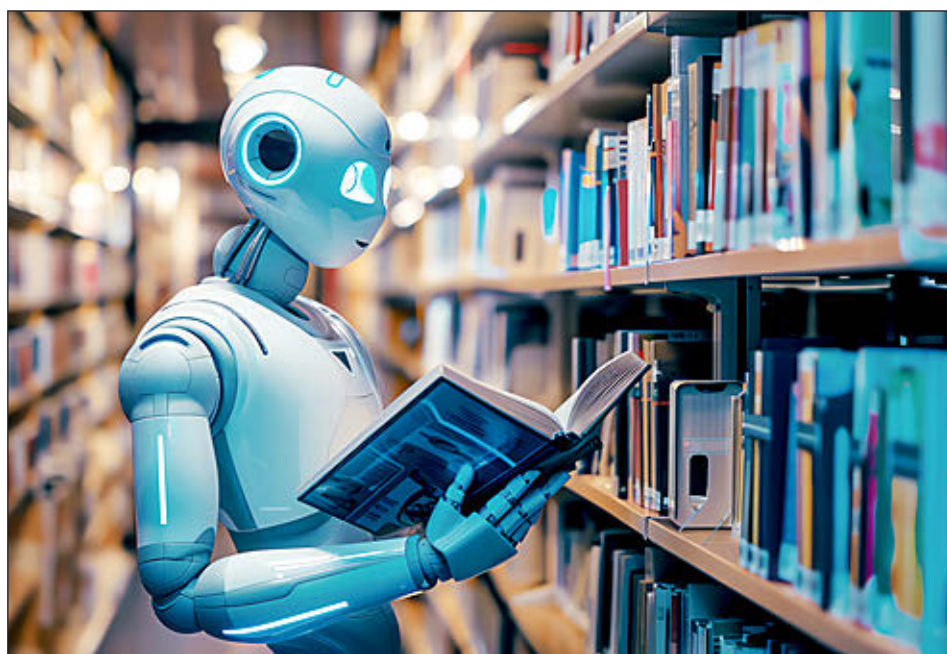
Y es que, a pesar de estos esfuerzos, el verdadero acelerador de la transformación que ofrece la IA generativa solo se ha manifestado cuando hemos adoptado un enfoque holístico, poniendo a las personas en el centro

del cambio. La IA generativa puede simplificar, amenizar y agregar valor al trabajo de nuestros profesionales. Si logramos que la IA sea una herramienta cotidiana para aliviar las tareas administrativas, mejorar la fiabilidad y la calidad, y aumentar la rapidez y eficacia en la toma de decisiones, estaremos impulsando la productividad de nuestros profesionales gracias a la IA. Este es el verdadero sentido de humanizar la IA.

La productividad y la eficiencia son, sin duda, objetivos clave. Recientemente, debatía con un cliente sobre la automatización de su *call center* y el notable incremento en la productividad de los agentes. Sin embargo, la conversación nos llevó de nuevo a la importancia de la humanización en los puntos de contacto críticos. Y es que, en este sentido, los clientes necesitan y desean interacciones humanas en momentos clave, donde la excesiva automatización puede aumentar la productividad, pero resta diferenciación.

Comprender cuándo y dónde los consumidores prefieren ser atendidos por un ser humano es esencial para distinguirnos en el mercado, aunque esto pueda parecer contrario a la eficiencia. Una aproximación humana, que coloca a los profesionales y a los clientes en el centro de la aplicación de la IA generativa, es la más adecuada. A partir de aquí, la escalabilidad y la diferenciación de su aplicación serán consecuencias naturales.

Quiero dejar claro a los lectores que creo firmemente en el poder transformador de la IA generativa. Esta tecnología cambiará la forma en que las empresas operan y nos permitirá hacer negocios de manera diferente. Aunque aún existen riesgos que no podemos prever completamente y que son objeto de reflexión por parte de las autoridades mundiales, el punto de partida para abordar la transformación empresarial mediante la IA generativa debe ser un enfoque centrado en el ser humano, tanto en colaboradores como en clientes. Desde esta perspectiva “humanocéntrica”, podremos acelerar los beneficios de la IA generativa y avanzar hacia un futuro más próspero y sostenible para todos.



DREAMSTIME

La importancia de planificar la jubilación ante un cambio

**Josep Celaya**

Subdirector general y director de Experiencia de Cliente en Nationale-Nederlanden

En la actualidad, asistimos a una transformación demográfica sin precedentes, con un aumento significativo de la esperanza de vida que ha llevado a una población cada vez más envejecida. Este fenómeno plantea un reto considerable para los sistemas de pensiones públicos y para las finanzas personales de los futuros jubilados, y refleja la necesidad de planificar adecuadamente este periodo de la vida.

Precisamente, el nuevo plan del Gobierno busca motivar a los ciudadanos a postergar su jubilación, ofreciendo incentivos económicos para quienes decidan jubilarse vo-

luntariamente más tarde. Esta medida, aunque beneficiosa para la sostenibilidad del sistema de pensiones, implica varios desafíos y oportunidades para los individuos y las empresas.

En este marco, postergar la jubilación puede significar mayores ingresos y un mayor ahorro acumulado, lo que se traduce en una jubilación más cómoda y segura. Sin embargo, al mismo tiempo, esta medida implica demorar el descanso y el ocio que todos merecemos tras nuestra vida laboral. Por eso, una planificación rigurosa y un enfoque proactivo hacia la gestión financiera personal se vuelve fundamental.

Ante un escenario cambiante, donde la jubilación ya no es una etapa estática sino

La transformación demográfica requiere tanto una respuesta política como empresarial

un proceso dinámico, es fundamental que las personas tomen el control de su futuro financiero. La planificación de la jubilación debe ser una prioridad desde el inicio de la vida laboral, permitiendo así que las personas ahoren suficiente capital para mantener una calidad

de vida adecuada en sus años dorados y les permita complementar su pensión.

Y es que el 55% de los españoles no sabe cuánto dinero tiene que ahorrar para la jubilación, tal y como señala la segunda oleada del estudio “Longevidad: ¿estamos preparados los españoles para una vida larga, feliz y saludable?”, realizado por Nationale-Nederlanden. Entre aquellos que ya se han jubilado, más de la mitad tiene dudas

de si seguirá cobrando la pensión y uno de cada cuatro se plantearía volver a trabajar por razones económicas.

Asimismo, es importante destacar que la economía *senior* no solo representa un desafío, sino también una oportunidad. Este segmento poblacional demuestra una creciente demanda de bienes y servicios específicos. Los *seniors* de hoy son más activos, tecnológicos y están interesados en seguir disfrutando de la vida, lo que abre un abanico de posibilidades para las empresas que sepan adaptarse a estas nuevas necesidades.

Por tanto, la transformación demográfica que estamos viviendo requiere de una respuesta adaptativa y proactiva tanto por parte de los gobiernos como de las empresas y los individuos. Así, es crucial que cada persona asuma la responsabilidad de planificar su jubilación de manera efectiva.

Empresas & Finanzas

Acciona pone a la venta su negocio de almacenamiento de energía en EEUU

Busca inversores para obtener recursos adicionales de la mano de la firma americana Marathon

La compañía española compró en 2022 una batería en Texas de 190 MW por 233 millones

J. Mesones MADRID.

Acciona ha puesto en el mercado su negocio de almacenamiento de energía en Estados Unidos. El grupo que preside José Manuel Entrecanales ha contratado al banco norteamericano Marathon Capital para buscar potenciales compradores, según indican a *elEconomista.es* fuentes del mercado al tanto del proceso. Con ello, la multinacional española avanzaría en su estrategia para obtener recursos adicionales con los que invertir en proyectos energéticos, que requieren una alta demanda financiera, y contener su endeudamiento con el objetivo de garantizar el grado de inversión. Desde la compañía han declinado hacer comentarios.

Acciona Energía selló su desembarco en este negocio en Estados Unidos a finales de 2022, cuando suscribió un acuerdo para adquirir a Qcells, filial del grupo industrial surcoreano Hanwha Corporation, el proyecto de almacenamiento de energía en baterías (BESS) Cunningham, el mayor en el Estado de Texas. Su entrada en operación se produjo en 2023. La operación incluyó, además, una cartera de seis proyectos en avanzado estado de desarrollo en Texas que superan 1 gigavatio (GW), con una capacidad conjunta de más de 2 gigavatios hora (GWh) por ciclo. El precio que pagó la firma española ascendió a 248 millones de dólares (233 millones de euros al cambio de entonces).

Ahora, Acciona está dispuesta a desinvertir en estos activos, bien a través de la entrada de un socio, presumiblemente de perfil financiero, bien con la venta total de algunos de los proyectos. Por el momento, su asesor Marathon, un banco de inversión radicado en Texas y especializado en transacciones de proyectos de energía sostenibles, está testando el apetito del mercado, encontrándose el proceso en una fase temprana.

Con una potencia de 190 MW y una capacidad de 380 MWh por ciclo, el Sistema de Almacenamiento de Energía en Baterías (BESS) de Cunningham, situado en el condado de Hunt, se erige en la mayor batería de almacenamiento de energía de la red eléctrica de Texas y el mayor de Acciona en el mundo. La instalación, situada a 34 kilómetros de Dallas, está compuesta por 159 bloques de 2,4 MWh fabricados por Sungrow y celdas de refrigeración líquida fabricadas por CATL.



José Manuel Entrecanales, presidente de Acciona. EE

Un plan de desinversiones para contener deuda e invertir más

Acciona emprendió hace unos meses un plan de desinversiones para reducir deuda y asegurarse el grado de inversión, así como para obtener recursos para nuevos proyectos. Incluyó, inicialmente, una cartera de proyectos eólicos en España con una capacidad de cerca de 500 MW (proyecto Hive). Este proceso, asesorado por BNP Paribas, se halla ahora, en un contexto de caída de los precios energéticos, en revisión y la compañía podría ampliar su tamaño. De igual modo, recientemente ha contratado a Crédit Agricole para

transferir 23 plantas hidroeléctricas y presas en España con una capacidad de 175 MW (proyecto Kaplan). A ello ha sumado este año también el proceso para vender uno de sus inmuebles más emblemáticos, Ombú, en Madrid. La valoración del edificio de oficinas se aproxima a los 130 millones. A estas operaciones la compañía añade la oportunidad de desinversión en su negocio de baterías en Estados Unidos. El grupo está abierto, en todo caso, a evaluar otras opciones siempre que el precio sea óptimo.

La de Cunningham fue la sexta inversión de Acciona Energía en el Estado de Texas, uniéndose a los parques solares Fort Bend Solar Farm, Red-Tailed Hawk Solar Farm, La Chalupa, San Roman y Palmas Altas wind farms en Cameron County.

Las baterías de almacenamiento de la cartera que Acciona adquirió a Qcells no estaban vinculadas a ninguna planta de generación específica y suministran energía y servicios auxiliares al Consejo de Fiabilidad Eléctrica de Texas (ERCOT por sus siglas en inglés). ERCOT es el operador de red independiente que administra la transmisión, distribución y comercialización del 90% de la electricidad de Texas, uno de los mercados más activos en la implantación de sistemas de almacenamiento en todo el mundo.

Tanto Cunningham como los seis proyectos en desarrollo son elegibles para los incentivos fiscales (ITCs por sus siglas en inglés) previstos en la Inflation Reduction Act que el Gobierno estadounidense ha implementado para impulsar el despliegue de las renovables, aumentar la seguridad energética y ayudar a reducir el coste de la energía.

Con esta adquisición, Acciona Energía se afianzó como referencia en almacenamiento a escala industrial y agente de la transición energética en Estados Unidos, donde ya opera más de 1 GW de energía eólica y más de 800 MW de energía solar. La compañía tiene en su cartera diez parques eólicos y las plantas fotovoltaicas de Fort Bend Solar (315 MWp), Red-Tailed Hawk Solar (458 MWp), ambas en Texas; High Point Solar (125 MWp), en Illinois; y Union County Solar (415 MWp) en Ohio.

Pionera en España

El almacenamiento de energía en baterías permite capturar el exceso de la energía generada a partir de fuentes limpias e intermitentes y liberarla durante los picos de mayor demanda o de alteraciones del sistema, permitiendo la inyección de la electricidad a red bajo deman-

El grupo cuenta en el mercado estadounidense con 1 GW eólico y 800 MW solares

da. Asimismo, estos sistemas contribuyen a reforzar la estabilidad de la red y mejoran la seguridad energética, ofreciendo una solución para situaciones excepcionales o imprevistos o como el sufrido en el Estado de Texas durante la tormenta invernal Uri en febrero de 2021 que dejó sin suministro eléctrico a más de tres millones de hogares.

La apuesta de Acciona Energía por el almacenamiento viene de lejos. El grupo, dirigido por Rafael Mateo (consejero delegado), impulsó, de hecho, la primera planta de almacenamiento de energía eólica con baterías en España, situada desde 2017 en Barásóain (Navarra), o la primera planta industrial de generación de hidrógeno verde del país, inaugurada en 2022 en la isla de Mallorca.

Empresas & Finanzas

La posible vuelta de Trump a la Casa Blanca enturbia el futuro de la eólica marina

El expresidente prometió acabar con los molinos marinos “el primer día” que asuma el cargo

Pepe García MADRID.

El viento comienza a dejar de soplar a favor para la eólica marina en Estados Unidos. El país es uno de los grandes promotores de este tipo de energía, con 41 gigavatios (GW) en desarrollo. Sobre todo por los incentivos fiscales contemplados en la Ley de Reducción de la Inflación (IRA, por sus siglas en inglés) y diversos programas de préstamos a la cadena de suministro. Con estos mimbres, empresas como Iberdrola u Orsted disponen de un *pipeline* —proyectos a desarrollar— de casi 6 GW cada una. No obstante, las posibilidades en aumento de un segundo mandato del expresidente Donald Trump ponen en entredicho el crecimiento de eólica *offshore* en las costas estadounidenses.

A Trump parecen no gustarle los molinos. “Arruinan el medio ambiente. Matan a las aves. Matan a las ballenas... El coste de la electricidad [en Nueva Jersey, uno de los Estados con mayor despliegue de eólica marina] es el más alto del país. Vamos a asegurarnos de que eso termine el primer día... Voy a escribirlo en una orden ejecutiva. Acabará el primer día”, aseguró durante un miting político.

Un informe de Bloomberg afirma que una potencial administración Trump “no tendrá la capacidad de detener” el inicio de los proyectos hasta 2026. Tampoco parece probable, indican los analistas, una revocación del IRA. No obstante, desde la agencia financiera advierten de que sí pueden haber pausas en la



El expresidente de Estados Unidos y candidato a la reelección por el partido Republicano, Donald Trump. EFE

concesión de permisos federales que “pueden obstaculizar el alcance del desarrollo a largo plazo”. Unas moratorias similar a las del presidente Biden a los nuevos arrendamientos de petróleo y gas y las exportaciones de Gas Natural Licuado (GNL). Bloomberg calcula que de los 41 GW actualmente en desarrollo en el país, solo 6 GW tienen permisos que se para despliegues hasta 2026.

Iberdrola es uno de los principales actores europeos en el país, a través de su filial Avangrid, y se encuen-

tra inmerso en desarrollo como Kitty Hawk, de 3,5 GW, del cual vendió una parte este mes a Dominion Energy por 160 millones de dólares.

Sin embargo, no es la única firma española con intereses en las costas americanas. Acciona, Ferrovial, EDPR o Repsol son algunas de las sociedades con sede española que han presentado proyectos para poner sus molinos a funcionar en EEUU.

Disparo al mercado

Los miedos han crecido después

del ataque del pasado lunes a Trump. Tras el disparo que atravesó la oreja del expresidente, la bolsa del país reaccionó con caídas para aquellas empresas que el mercado interpretaba que eran contrarias al trumpismo y con alzas a las firmas afines. En este sentido, la empresa armas Smith & Wesson creció un 12,2%, mientras que Orsted, la compañía danesa de renovables con una fuerte presencia de eólica marina en el país, se dejó más de un 5% el día del ataque.

El temor podría ser infundado. Un informe de Morgan Stanley afirma que la caída de las compañías de renovables en EEUU “no está justificada ante el bajo riesgo de que se revise la política energética verde con una presidencia republicana”, aunque sí ven factible una revisión del IRA en lo que se refiere a los incentivos al vehículo eléctrico.

El sector anticipa un escenario de fuerte crecimiento de la demanda. Un documento de S&P recoge las opiniones de varios agentes del sector, que desvinculan el futuro de sus negocios de las elecciones. “Sea quien sea elegido, vamos a tener un crecimiento masivo de la carga”, indicó Charles Bayless, director de TS Conductor, una empresa de componentes de transmisión.

“Vamos a tener electrificación. Está claro que las granjas de servidores y la IA requerirán más energía”, dijo Bayless. “Habrá ligeras diferencias de dirección entre los demócratas. Probablemente veremos

Orsted cayó un 5% en bolsa tras el disparo a Trump y Smith & Wesson subió un 12,2%

más energía solar y eólica y un cambio hacia las renovables. Pero creo que en cualquier caso habrá un aumento de la carga”, concluyó.

Por su parte, los analistas de Bloomberg afirman que las empresas que obtengan las licencias federales antes de las elecciones reducirán el riesgo de congelación de permisos. Ante este panorama, destacan que las llamadas *utilities* se han reorientado a Europa y se están volviendo más “selectivas” en sus proyectos de eólica marina en EEUU.

Isotrol seduce a Masdar y Aramco con un nuevo software para crecer en Oriente Medio y África

La empresa sevillana espera reforzarse de la mano de los grandes jugadores del sector en su expansión internacional

Pepe García MADRID.

Sevilla tiene un software especial. Isotrol, la firma sevillana propiedad del fondo francés Tikehau, está seduciendo a las energéticas del Golfo Pérsico para implementar sus sistemas de gestión de energías renovables. Según ha adelantado su consejero delegado, Manuel Losada, Isotrol espera cerrar acuerdos con firmas como Masdar o Saudi Aramco para integrar sus sistemas informá-

ticos en sus plantas renovables. Losada indicó que estas compañías buscan socios tecnológicos con los que expandirse por Oriente Medio y África, e Isotrol está ganando enteros para acompañarlos en ese viaje.

La empresa sevillana cuenta con el software que gestiona las plantas renovables de casi todas las grandes firmas energéticas. Entre sus clientes se encuentran nombres como Repsol, Iberdrola, TotalEnergies, Endesa, Naturgy, Galp o Enel y, con el impulso financiero del fondo, Isotrol busca expandir nuevos mercados, entre los que destaca Oriente Medio y Australia, además de EEUU donde la firma cuenta con sede desde hace casi una década.



Manuel Losada, CEO de Isotrol. ISOTROL

En este sentido, Losada destacó que las firmas árabes buscan sistemas globales y multienergéticos para gestionar sus activos de manera integral, además de monitorizarlos. Para ello, Isotrol ha puesto en marcha el primer gestor *end-to-end* de renovables del mundo, aseguran.

Este sistema integra las tres fases de las renovables en un solo programa. Por un lado, informatiza la producción —ya sea eólica, solar o hidráulica— para maximizar su generación. Por otro lado, se adapta a las regulaciones de cada sistema eléctrico para ajustarse a los requisitos de los operadores de red de cada país —en el caso de España, Red Eléctrica—.

La última inclusión de Isotrol integra también el almacenamiento, una tecnología para cuya operación se necesitan softwares que interpreten el funcionamiento del mercado, es decir, que inyecten electricidad en los momentos de mayor demanda eléctrica y poca producción renovable. Además, el sistema gestiona la comercialización.

Isotrol facturó 27 millones de euros en 2023 y espera cerrar este año con unos ingresos cercanos a los 35 millones, la mitad en negocios fuera de España, destacó Losada.

La llegada de Tikehau en 2022 alteró la dinámica de la firma. El consejero delegado recuerda que la empresa, fundada en 1984, nació orientada a los proyectos de renovables y, desde la entrada del fondo, “la estructura está más orientada a producto”, afirmó Losada. Este enfoque les permite tener una escalabilidad mayor, en línea con la estrategia internacional de la firma, comentó.

ACS trae la estadounidense Turner a Europa para relegar a Dragados y captar inversores

Crea una filial en España para abordar el desarrollo de infraestructuras de nueva generación

J. Mesones MADRID.

El pasado 1 de marzo, Juan Santamaría, consejero delegado de ACS, anunció la pretensión del grupo de escalar hasta Europa la apuesta por las infraestructuras de nueva generación que tantos réditos le ha dado en los últimos años en otros mercados, especialmente en Estados Unidos. Para ello, avanzó que su buque insignia en este segmento, la norteamericana Turner Construction, daría el salto al Viejo Continente este mismo año. Recientemente, ACS ha materializado dicho movimiento con la constitución en España de la sociedad Turner Construction and Infrastructure Spain.

Con esta maniobra, ACS pretende abordar en España y en otros países de Europa las crecientes oportunidades que se vislumbran en áreas como los centros de datos, gigabaterías, semiconductores, biofarmas, salud, tecnología o hidrógeno. Con la marca Turner por bandera, el grupo busca convertirse en un jugador destacado que le permita replicar los éxitos que su filial estadounidense ha logrado al otro lado del Atlántico.

El primer paso ha sido la creación de la mencionada filial en España, para la que incluso ha designado un consejo de administración integrado por los primeros espaldas de Turner. En concreto, el máximo responsable de la compañía estadounidense (presidente y consejero delegado), Peter Davoren, figura como presidente de la nueva subsidiaria. Como vicepresidenta figura Christa Andresky, que ocupa el mismo cargo en la matriz, y como vocal y secretario Patrick Blake, responsable del área legal. De este modo, el grupo que preside Florentino Pérez quiere que el desarrollo de este negocio en Europa cuente desde un inicio con una implicación directa de los artífices de la positiva evolución de Turner en Estados Unidos.

4.000
MILLONES DE EUROS

ACS prevé invertir casi 4.000 millones hasta 2030 en infraestructuras de nueva generación; la mitad será en centros de datos, IA y 5G.

50
EUROS

Juan Santamaría, consejero delegado de ACS, aseguró en marzo pasado que el valor fundamental de la empresa era de 50 euros por acción.

Por ahora, en todo caso, los recursos asignados son limitados, según explican fuentes conocedoras, que apuntan a que la estrategia discurrirá inicialmente por tratar de sumar proyectos de la mano de Dragados, la referencia constructora de ACS en España y en otros países europeos. En un principio, Pérez y Santamaría exploraron articular el desembarco de Turner en Europa a través de una acción orgánica acompañada de un proceso inorgánico, con la adquisición de empresas especializadas. En marzo, el consejero delegado admitió que la firma estaba “mirando tres posibles oportunidades (de compra) que hay en Europa” con el objetivo de “reforzar la capacidad electromecánica de Turner en Europa”. Apenas dos meses después, enfrió esta posibilidad, si bien no se descarta que pueda ejecutar alguna operación.

El plan es que Turner vaya ganando peso en la cartera del grupo en la Unión Europea. La compañía busca impulsar la contratación con los denominados proyectos de nueva generación, pero también, y no menos



Juan Santamaría, consejero delegado de ACS. EE

importante, aprovechar la mejor valoración que el mercado hace de la marca Turner frente a otras enseñanzas del negocio de construcción tradicional (Dragados, Vías o Tecsca, entre otras). “Los inversores valoran a Turner a 12 veces y a Dragados a alrededor de siete”, señalan fuentes del mercado. Con ello, en definitiva, ACS aspira a multiplicar su atractivo de cara a mejorar su cotización.

Ya en marzo, Santamaría hizo hincapié en el potencial de crecimiento de la plataforma de infraestructuras que está creando, de modo que incluso se atrevió a reseñar que el valor fundamental de la empresa es de 50 euros por acción. En la actualidad cotiza en el entorno de los 39 euros, por lo que el directivo atribuye un recorrido cercano al 30%. Para Santamaría, la expansión de Turner a Europa reportará “un crecimiento clarísimo de nuestro sector core”, el de las infraestructuras de nueva generación. No en vano, el impulso en este nicho de su filial norteamericana ha propiciado que en 2023 el 44% de los nuevos contratos del grupo en todo el mundo se correspondan con este tipo de obras, lo que equivale a casi 20.000 millones.

Los inversores otorgan un múltiplo muy superior a Turner frente a Dragados

La compañía estima que entre 2024 y 2030 destinará una inversión de hasta 4.000 millones para el desarrollo y operación de infraestructura en sectores de nueva generación, con una valoración estimada de 9.000 millones al final del periodo.

Por el momento, la estrategia de ACS, con una política de dividendos creciente, ya ha atraído el interés de Critería (el brazo industrial de La Caixa), que en mayo se convirtió en el segundo accionista tras Florentino Pérez al adquirir el 9,4% del grupo constructor. Para 2024, la compañía prevé que el beneficio suba entre el 8% y el 12% y en el horizonte 2026 proyecta ganar entre 850 y 1.000 millones (780 millones en 2023).

Macron privatiza la ingeniería Systra con la venta a Latour Capital

Las públicas SNCF y RATP permanecen con minorías en el capital de la empresa

J. M. MADRID.

El Gobierno de Emmanuel Macron privatizará la ingeniería pública Systra con la entrada en su accionariado, con una posición mayoritaria, de la gestora francesa Latour Capital Management fundada por Cédric Bannel y Phillippe Leoni.

La operación ya ha sido comunicada a la Autoridad de Competencia de Francia y está previsto que se rubrique en próximas fechas.

Los principales accionistas de Systra, el operador ferroviario SNCF y la Administración Autónoma de Transportes Parisinos (RATP, por sus siglas en francés), ambas públicas, informaron la pasada primavera de que habían entablado conversaciones exclusivas para dar entrada en el capital de Systra a Latour y Fimalac, con una

participación del 60%, conservando sus actuales accionistas un 20% cada uno.

La privatización busca reforzar la posición de Systra como compañía de servicios de ingeniería para infraestructuras ferroviarias y de transporte. Presente en 80 países, Systra, firma equivalente a Ineco en España (controlada por las públicas Enaire, Renfe y Adif), pretende con esta operación acelerar su estrategia de crecimiento con el apoyo de los nuevos accionistas,

especialmente a través de una política proactiva de adquisiciones en zonas geográficas de gran potencial. La ingeniería francesa cuenta con una plantilla de 10.700 personas en todo el mundo. Entre los proyectos más emblemáticos en los que ha participado figuran el Grand Paris Express, el proyecto High Speed 2 en el Reino Unido, el metro de Dubai y el puente Samuel-De Champlain, en Canadá. Una obra, esta última, en la que se unió con el gigante de las infraes-

tructura español ACS, en una alianza que se ha repetido en otras licitaciones en proyectos internacionales.

“El apoyo de los nuevos accionistas, junto a nuestros accionistas históricos SNCF y RATP, nos permitirá avanzar con mayor rapidez y seguridad para hacer de Systra un campeón mundial indiscutible en su categoría”, aseguró al anunciar el acuerdo de exclusividad el director general de la ingeniería, Pierre Verzat.

Empresas & Finanzas



Luis Amodio, presidente de OHLA. A. MARTÍN

OHLA crece en Suecia con una nueva obra ferroviaria de 165 millones

La constructora ejecutará un tramo de la Línea Este, al sur de Estocolmo, y consolida su posición como contratista en el país, en el que entró en 2017

J. Mesones MADRID.

OHLA ha reforzado su posición en Suecia con un nuevo proyecto ferroviario millonario. El grupo de construcción español ha resultado seleccionado por la administración de transportes sueca Trafikverket para ejecutar el contrato de construcción de un tramo ferroviario de la Línea Este (East Link) que conectará, a lo largo de 160 kilómetros, Järna y Linköping, al sur de Estocolmo. El importe del proyecto adjudicado a OHL Sverige AB, la filial en el país de la constructora que preside Luis Amodio, asciende a 1.900 millones de coronas suecas (alrededor de 165 millones de euros al cambio actual).

La compañía se encargará de los trabajos de ingeniería civil y construcción de, entre otras infraestructuras, un puente elevado sobre la línea principal existente en Gestar-

Ya había ganado contratos para el metro de la capital o para la conexión Lund-Arlöv

berg, a las afueras de Järna, así como de la red ferroviaria de tres kilómetros de longitud. El plazo de ejecución se iniciará este mes y se prolongará hasta abril de 2029.

Se trata de uno de los mayores contratos logrados por OHLA en Suecia, un país en el que se estrenó en 2017. A finales de 2023, la constructora se hizo con una nueva adjudicación por parte de la Administración de Transportes de la Región de Estocolmo, para la ampliación de la red del metro de la capital: el proyecto 2651 Stationer Bygg, por un

importe próximo a los 90 millones de euros. Fue el cuarto contrato el grupo español para la ampliación de la Línea Azul, erigiéndose en el mayor contratista en la extensión del suburbano con un volumen de contratación de 330 millones.

En el metro de Estocolmo, también se hizo con el contrato Sockenplan fase 2 y Slakthusområdet que incluye la construcción de un tramo de 1,2 kilómetros de una nueva línea de metro y de una nueva estación de metro. También ganó los proyectos Kungsträdgården y Gullmarsplan, que implican la construcción de varios túneles, entre otras obras.

Su primer contrato en el país fue la mejora de la línea ferroviaria entre Lund y Arlöv (Malmö) por 295 millones –la principal vía ferroviaria por la que discurre el tráfico de la península escandinava con el resto del continente europeo.

Lantania y Aguas de Valencia se lanzan en Egipto a por una depuradora de 280 millones

Forjan un consorcio con la local Rowad y compiten con tres alianzas en la fase final de la licitación

J. Mesones MADRID.

Lantania y Global Omnium, a través de Aguas de Valencia, se han aliado para pujar por un contrato multimillonario en Egipto. La constructora española y el operador de agua de origen valenciano han superado el corte técnico en el proceso de licitación promovido por la Autoridad de Construcción para Agua Potable y Aguas Residuales (CAPW, por sus siglas en inglés) para la ampliación y mejora de una depuradora en la ciudad de Alejandría. El valor del proyecto asciende a alrededor de 280 millones de euros.

Lantania y Aguas de Valencia han unido fuerzas con la constructora egipcia Rowad Modern Engineering. Su consorcio ha sido seleccionado para pasar a la fase final para el contrato, instrumentado a través de un modelo EPC (ingeniería, compras y construcción) más dos años de O&M (operación y mantenimiento). El plazo de ejecución estimado es de 910 días (30 meses).

Además de la de Lantania, Aguas de Valencia y Rowad, han llegado a la última ronda otras tres alianzas. Son las integradas por la egipcia Hassan Allam Sons y la dubaití Metito; la francesa Suez y la también egipcia Arab Contractors; y la local ACC (Alexandria Construction Company) Talaat Moustafa y la india Wabag.

En el camino han quedado otros consorcios con presencia española. Así, además de los cuatro seleccionados, presentaron ofertas otros dos. Son los formados por Aqualia, la filial de agua de FCC, y las egipcias Samcrete e ICAT, por un lado, y por las indias Tri-

veni y GSJ, por otro. En la fase de precalificación participaron, igualmente, la unión compuesta por Acciona y el gigante egipcio Orascom y, en solitario, la local Khara National.

El proyecto comprende la remodelación de las instalaciones de la planta depuradora existente, que tiene una capacidad 462.000 metros cúbicos diarios únicamente con tratamiento primario, así como la construcción de nuevas instalaciones para mejorar el nivel de tratamiento hasta uno secundario con digestión de fangos, hidrólisis térmica y generación de biogás. Con ello, la capacidad total de la planta se incrementará hasta 600.000 metros cúbicos diarios. Así mismo, el proyecto contempla la operación y el mantenimiento durante dos años

600.000
METROS CÚBICOS DIARIOS

Contempla ampliar de 462.000 a 600.000 metros cúbicos diarios la capacidad de la planta.

de todas las instalaciones.

La iniciativa pretende no solo extender la capacidad de la planta existente sino mejorar el nivel de tratamiento de la misma, para mejorar así las condiciones medioambientales y sanitarias de Alejandría y del Lago Maryout, altamente contaminado, mejorando así la situación para la pesca, la agricultura y el turismo en la zona. El agua de entrada proviene de las zonas Centro y Oeste de Alejandría, siendo su origen residencial, comercial e industrial.

Lantania y Aguas de Valencia buscan así impulsar su internacionalización. Recientemente, ambas han logrado sendos contratos para plantas de agua en Arabia Saudí.

Arnaiz trabaja en planes urbanísticos para desarrollar 12 fotovoltaicas

Las instalaciones se ubicarán en la Comunidad de Madrid y Castilla-La Mancha

eE. MADRID.

Arnaiz, especializada en urbanismo y desarrollo inmobiliario, está trabajando en la elaboración del planeamiento urbanístico para implantar 12 plantas solares fotovoltaicas en más de 3.500 hectáreas de la Comunidad de Madrid y de Castilla-

La Mancha. Concretamente, está elaborando y tramitando cinco Planes Especiales de Infraestructuras (PEIs) en la Comunidad de Madrid para el desarrollo de más de 1.000 hectáreas de plantas solares distribuidas en siete parques; y en cinco calificaciones urbanísticas en Castilla-La Mancha para el desarrollo de otras 2.500 hectáreas en cinco parques.

La instalación y puesta en marcha de estas plantas solares fotovoltaicas supondrá una generación eléc-

trica mediante fuentes renovables conjunta de 1.750 megavatios (MW), con una inversión que se estima en el entorno de los 1.500 millones de euros.

La firma ya logró en 2022 la aprobación definitiva del primer PEI para el desarrollo de una planta fotovoltaica de 100 hectáreas en el municipio de Meco (Madrid), convirtiéndose en pionera en el desarrollo de este tipo de planes para la implantación de plantas solares fotovoltaicas en la Comunidad de Madrid. Es-

ta planta fotovoltaica, que estará operativa en los próximos años, marcará un punto de inflexión en la generación de energía limpia en el municipio, ya que dispondrá de una capacidad de producción de 50 MW. Su diseño, desarrollo e implantación supondrán una inversión global de 26 millones de euros.

Entre otros proyectos en los que Arnaiz ha participado destaca la Central Solar Fotovoltaica Mula, la planta solar fotovoltaica más grande de Europa, ubicada en el municipio de

Mula (Murcia). La firma visibilizó urbanísticamente esta actuación en 2015. En el mismo municipio de Mula, Arnaiz ha trabajado recientemente en un nuevo proyecto orientado a instalar otras tres plantas solares fotovoltaicas. Estas nuevas instalaciones, denominadas “PSF Mula II”, “PSF Mula III” y “PSF Murcia I”, ocuparán una superficie de 775 hectáreas, tendrán una capacidad combinada de 300 MW y representarán una inversión de 200 millones de euros.

La juguetera Famosa negocia con la banca para 'salvar' la temporada de Navidad

Pide la reactivación de las líneas de circulante con un 'pool' de seis entidades financieras

C. Reche MADRID.

La tormenta sobre el sector juguetero sigue sobrevolando a las empresas fabricantes. Famosa, la histórica empresa española propietaria de las marcas Nancy, Nenuco, Pinypon y Barriguitas, negocia con sus acreedores para poder salvar la temporada de Navidad. La compañía que desde 2019 es propiedad de la firma italiana Giochi Preziosi se encuentra ahora en plena renegociación de sus líneas de circulante con seis bancos, de acuerdo a distintas fuentes consultadas por *elEconomista.es*, que indican que el proceso deriva de una reestructuración paralela en la que se encuentra inmerso su accionista italiano.

Las fuentes consultadas indican que la empresa con sede en Onil (Alicante) se encuentra ahora mismo en conversaciones con un *pool* de entidades financieras compuesto por Santander, Caixabank, Banco Pichincha, BBVA, Crédit Agricole y Banco Sabadell. El objetivo es reactivar las líneas de circulante, que han vencido hace semanas y son cruciales para hacer acopio de suministro con vistas a la temporada de Navidad, en la que las compañías jugueteras se juegan el grueso de sus ventas anuales (aproximadamente el 80%) en solo pocos meses. Fuentes de la compañía confirman las negociaciones y matizan que la empresa "está operando con total normalidad" y preparando la próxima campaña de Navidad".

De acuerdo a las últimas cuentas



Muñecas de Famosa. EE

de Famosa Holdings, sociedad cabecera de la empresa -no recoge la actividad de algunas filiales internacionales como Famosa International, Ltd o Famosa Angola-Bonecas e Briquedos SA, entre otros-, la compañía firmó en 2023 un contrato de *factoring* sindicado con cinco tramos (A1, A2, B1, B2 y C) y vencimiento a finales de mayo de este 2024.

La situación de Famosa discurre en paralelo a la reestructuración que su accionista único, Giochi

Preziosi, fabricante de otros juguetes reconocidos como Cicciobello, Gormiti, Trudi (juguetes de peluche) y Sevi (juguetes de madera), está llevando a cabo en Italia. Giochi Preziosi adquirió la compañía a Sun Capital en 2019. El fondo estadounidense especializado en adquirir compañías en proceso de reestructuración previamente había hecho lo propio en 2010, cuando compró la firma alicantina a Vista Capital, entidad de capital riesgo de Banco Santander. Todas las vo-

ces consultadas indican que las negociaciones, en las que está participando la consultora Deloitte como asesor financiero, se están llevando con vistas a alcanzar un acuerdo en los próximos días.

Con aproximadamente 170 millones de ventas y más de 500 empleados, Famosa es el primer fabricante en el mercado de juguete de España, por delante de Mattel y Hasbro. En 2022, último año con cifras disponibles, logró un resultado de explotación positivo de más

de cuatro millones de euros, pero terminó con un resultado neto negativo. Los administradores explicaron en su informe de gestión que tras el impacto provocado por el COVID-19 y la situación del mercado del juguete, el grupo había elaborado un plan de recuperación para los próximos cinco años, en los que se espera recuperar los niveles de ventas del 2019 previos a la pandemia.

Perspectivas del sector

El 2024 está siendo un año de ajustes en el sector juguetero, que sigue lastrado por factores como la caída paulatina de la natalidad. A la situación de Famosa le siguen reestructuraciones más agresivas. Una de ellas la protagoniza Poly Juguetes, que ha entrado en concurso de acreedores, o Imaginariu, cuya empresa original ha desaparecido y su marca ha sido *rescatada* por Juguetos por apenas 240.000 euros. Previamente lo hizo también Toys R Us en España y Portugal, que sa-

Famosa es el primer fabricante de juguetes en España, superando a Mattel y Hasbro

lió en busca de un inversor.

Esa misma situación está viviendo ahora IMC Toys, fabricante de los juguetes Bebés Llorones. La compañía, a través de su consejero delegado, Albert Ventura, explicó a este medio el pasado mes de junio que trabajaba para encontrar un comprador, ya sea para un paquete minoritario como por la mayoría "en función de las características del inversor". En ambos escenarios estaba siendo asesorado por la consultora KPMG.

Findango alcanza 1.500 millones en financiación alternativa

La previsión de la fintech es alcanzar el próximo mes de septiembre una cartera viva de 200 millones de euros

C. R. MADRID.

Findango, la fintech que preside Mar Turrado y está especializada en financiación alternativa a pequeñas y medianas empresas con ventas anuales de entre 50 y 300 millones de euros, alcanza los 1.500 millones de euros en créditos concedidos desde su creación en verano de 2019. La plataforma, que está participada por la propia Turrado, Blantyre Capital y el banco japonés Nomura, espera llegar el próximo mes de septiembre a alcanzar una cartera de 200

millones de euros, superando la cifra de cierre de 2023 (145 millones de euros) y de años anteriores, de acuerdo a las últimas cifras facilitadas por la empresa a *elEconomista.es*.

La compañía, que nació en verano de 2019 y empezó a operar a finales de año con un préstamo de 30 millones que le dio Blantyre Capital, se ha especializado en financiar compañías medianas, si bien puede financiar cualquier tipo de empresa, bien sea pequeña o grande, cotizada o no.

Así, la clasificación de sus clientes por tamaño en función de sus ventas refleja que en su mayoría (45%) financia empresas con ventas de entre 50 y 300 millones de euros. El segundo grupo con más representación (29%) son com-

La compañía concentra su exposición en el comercio al por mayor y las AAPP

pañías con menos de 50 millones de euros. Las empresas de entre 300 y 500 millones y aquellas con más de 1.000 millones en ventas ocupan un lugar menos significativo.

Por sectores, La compañía concentra su exposición en el comercio al por mayor y las administraciones públicas (AAPP), representando el 12,09% y el 9,95% de su cartera de clientes, respectiva-

mente. En tercer lugar se posicionan los fabricantes de productos alimentarios y en cuarto lugar las empresas de transporte terrestre.

Mar Turrado, presidenta de Findango, explica a este medio que actualmente "el pool financiero de las empresas debería incluir operadores no bancarios por seguridad. En definitiva, un proveedor de fondos es un proveedor más, y de la misma forma que las empresas diversifican a sus proveedores operativos también deben diversificar a sus financiadores". No hay que olvidar que en estos momentos la financiación no bancaria con coste de las empresas no financieras españolas, a datos del año 2021, representa solo el 5% del total de su finan-

ciación con coste y el 4% del activo de las empresas no financieras españolas. El resto de sectores son la construcción, las actividades de la salud humana y la ingeniería civil, principalmente.

Presencia en España

Sobre la extensión de la firma en el territorio nacional, el grueso de su negocio actual se concentra en Madrid, aunque Findango tiene como objetivo desarrollar otras regiones de manera importante. Por el momento ha abierto sucursal en Sevilla para cubrir Andalucía y en Barcelona para cubrir Cataluña. "Estas aperturas permitirán estar más cerca de los clientes para cubrir mejor sus necesidades", explica Turrado en conversación con este medio.

¿Usuario de **waylet**, la app de Repsol?

¡Suscríbete!

10%
en Saldo

1. Suscríbete a **elEconomista.es** o **Ecotrader**
2. Selecciona **waylet** como medio de pago
3. Acumula un 10% del importe en tu saldo **waylet**

Si no tienes **waylet**, descárgatela en www.waylet.es



Suscríbete ahora en www.eleconomista.es/suscripciones/ o en el **91 138 33 86**

El Consorcio de Seguros obtiene el peor resultado en diez años por el ramo agrícola

Logra un beneficio de 29,6 millones tras registrar una siniestralidad que se ha duplicado

Aitor Caballero Cortés MADRID.

El Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) registró en 2023 uno de los peores años hasta la fecha por el aumento de la siniestralidad, en especial en el seguro agrario.

Así lo detalla el informe anual del organismo público del pasado ejercicio, en el que vio como los gastos debido a siniestros se multiplicaron más que por dos respecto a 2022, superando los 1.000 millones de los 473 millones en el año anterior. Esto ha provocado que los márgenes se estrechen, ya que las primas y los recargos imputados (o ingresos) aumentaron apenas un 5,2%, pasando de 1.044 millones a 1.099 millones. Como resultado técnico de la entidad pública quedan 29,6 millones de beneficio, la peor cifra en una década, de acuerdo con los informes anuales que están disponibles en la web. El último recoge datos desde 2014.

Comparado con el 2022, la diferencia es abismal: aquí, el Consorcio logró un margen de 571,1 millones, uno de los mejores hasta la fecha. En cambio, la caída respecto a 2023 fue de un 94,8%.

De récord en récord negativo

El margen técnico no fue el único récord negativo que padeció el Consorcio en 2023. El gasto en siniestralidad ya comentado, que superó los 1.000 millones, también es el peor históricamente. Pero además, el ratio de siniestralidad sobre las primas también fue el más alto hasta la fecha, con un 97,3%. Este índice explica los siniestros en relación con las primas, y si supera el 100% significaría que por cada prima ha habido al menos un siniestro.

Por otro lado, el ratio combinado es otro de los porcentajes a re-

Inundación y viento, los eventos más caros

El pasado año estuvo marcado por eventos climatológicos extremos. En especial, las inundaciones y los daños por viento fueron los que más le costaron al Consorcio de Compensación de Seguros: algo más de 450 millones de euros, según reportan en el informe de actividad. Las inundaciones de septiembre en Toledo, Madrid, Cuenca, Ciudad Real, Segovia, Valencia y Castellón supusieron 168 millones de euros de coste, sumado a otros 80 millones de la inundación en Zaragoza en julio. Por su parte, las tormentas por las borrascas Aline y Bernard provocaron un gasto de 49 millones.

visar siempre en el sector asegurador. El resultado también es histórico –negativamente hablando–, ya que ha crecido 52 puntos porcentuales respecto a 2022 y alcanzó el 103,7%. Al igual que el ratio de siniestralidad, si supera el 100% este supone que la entidad no es rentable, ya que compara los ingresos por primas y los gastos de siniestralidad y otros. En otras palabras, por cada 100 euros ingresados por una prima, el Consorcio ha tenido que pagar 103,7 euros por dicha prima debido a siniestros.

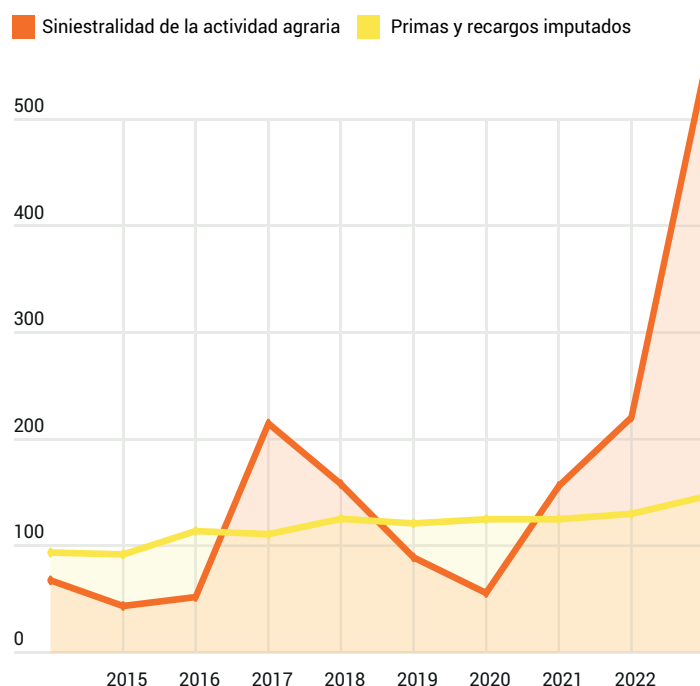
Estos malos datos vienen empujados, tal y como se ha mencionado antes, por el sector agrario. El Consorcio así lo destaca en el informe anual, ya que la siniestralidad en este ramo ha sido la peor de su historia, y desde el organis-

Las cuentas del Consorcio de Seguros

Resultados del Consorcio de Compensación de Seguros (mill. €)

Concepto	2022	2023	Variación
Primas y recargos imputados	1.044,50	1.099	5,22 %
Siniestralidad	473,4	1.069,40	125,90 %
Margen técnico	571,1	29,6	-94,82 %
Ratio de siniestralidad sobre primas (%)	45,30 %	97,30 %	+52 p.p.
Ratio combinado sobre primas (%)	51,70 %	103,70 %	+52 p.p.

Actividad del ramo agrario (en millones de euros)



Fuente: Consorcio de Compensación de Seguros.

elEconomista.es

mo hacen un llamamiento a “ajustes técnicos para asegurar la estabilidad de estas coberturas como instrumento básico de la política agropecuaria”.

El Consorcio de Compensación de Seguros tiene una participación de un 10% en el cuadro de coaseguro del Seguro Agrario Combinado, gestionado por Agroseguro. También complementa la cobertura de la entidad privada y garantiza el 100% de los riesgos previstos en cada plan anual. Además, el Consorcio actúa como el reasegurador del exceso de siniestralidad del cuadro del coaseguro. Con todo ello, la compañía privada registró el año pasado un crecimiento de la siniestralidad del 56,5%, y un ratio del 169%, situación que, como resalta la compañía, se da por cuarto año consecutivo y es una constante desde 2012 a excepción de dos años.

En cuanto a las cuentas del propio Consorcio, a pesar del récord de ingresos el pasado año (146 mi-

Más del 50% del gasto siniestral del Consorcio provienen de la actividad agraria

llones de euros comparado a los 130 del 2022), la siniestralidad ha crecido más del 100% y es prácticamente cuatro veces los ingresos. Esto conlleva que el margen sea negativo por valor de 396,7 millones de euros, cuando el año pasado las pérdidas fueron de 90,4 millones de euros. En total, el gasto siniestral de la actividad agraria es algo más del 50% del gasto total del Consorcio, mientras que los ingresos apenas representan el 10%.

Por último, en cuanto a la actividad liquidadora del Consorcio, la entidad pública ha hecho frente a dos liquidaciones. Este ramo tuvo unos ingresos de 66,9 millones y prosigue con un ratio de gastos sobre primas negativo (-1,6%), aunque empeora si se compara con los datos de 2022 (-3,3%). El beneficio fue de 67,9 millones de euros.

Rastreator quiere triplicar las cifras de negocio del comparador energético

Desde su lanzamiento a finales de abril, ha registrado 200.000 comparaciones

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Uno de los gigantes en comparación en España, Rastreator, amplía horizontes y quiere seguir ganando cuota de mercado en otros terrenos. Con este objetivo, la compañía lanzó a finales de abril al mercado el negocio de energía, tanto para tarifas de luz

como de gas, y en apenas tres meses han conseguido “más de 200.000 comparaciones” según confirma su CEO nacional, Víctor López.

Ahora, el objetivo marcado por la marca conocida por su icónico perro es “multiplicar por tres la facturación y los contratos de nuestros clientes”, confirma López a este medio. Según explica el directivo, el comparador “aún se encuentra en una fase inicial de aprendizaje, pero tras la buena acogida que ha tenido el servicio, ya estamos amplian-



Víctor López (Rastreator). RASTREATOR

do equipo y gracias a nuestros asesores cada vez estamos pudiendo ayudar a más personas a revisar sus facturas con el fin de ahorrar”, argumenta López.

El objetivo de ahorrar

Según apuntan desde la compañía, seis de cada diez consumidores afirman no entender la factura de la luz y el 51% no sabe qué tipo de contrato tiene en la actualidad. Además, el 79% cree que cambiaría de compañía si supusiera un ahorro en sus fac-

turas de luz, pero que un 60% de ellos no ha comparado nunca ofertas entre compañías. Es aquí donde López insiste que hay margen de crecimiento. “Nuestra visión es afianzarnos en la posición de liderazgo en todos los ramos de seguros, pero también queremos serlo en otras áreas donde aún hay mucho margen. Además, tenemos otras verticales como los productos financieros que están funcionando muy bien y queremos seguir creciendo”, aseveró López.

Empresas & Finanzas

Savia, firma de Javier Botín, multiplica por cuatro los ingresos y resultados de 2020

El 'servicer' potencia su oferta a la banca con servicios de defensa en pleitos masivos

E. Contreras MADRID.

Savia Asset Management, filial de JB Capital Markets controlada por Javier Botín, multiplicará este año por cuatro los resultados del ejercicio 2020 gracias al giro estratégico decidido para ofrecer a clientes una propuesta integral en la recuperación de deuda. Nació enfocada en gestionar la recuperación de carteras de impagados originarios de la banca para clientes y en portafolios adquiridos directamente, pero en 2016 el mercado comienza a experimentar una intensa concentración y la compañía decide ir más allá.

En 2018 apuesta por reforzar la actividad de los servicios de recuperación amistosa y judicial con entidades con las que habían trabajado con carteras *distress* e incorpora una nueva vertical de negocio destinada a servicios de litigación masiva. Busca, con esta última actividad, defender a las entidades de los pleitos masivos que recibían de los consumidores por las condiciones generales de contratación tales como las cláusulas suelo, IRPH, gastos hipotecarios, etc. La idea era tener todo el ciclo del recobro internalizado en la firma dando una propuesta integral al cliente, explica Joaquín Esteban Keogh, Managing Director de Savia Asset Management.

“A través de metodologías y de tecnologías especializadas en la gestión masiva, nos permitió ofrecer a estas entidades descongestionadas de sus actividades que eran *non-core* para ellos, externalizando con nosotros y que ellos tuviesen un con-



Joaquín Esteban Keogh, Managing Director de Savia Asset Management. EE

La firma gestiona más de 60.000 litigios y trabaja para 40 clientes desde bancos a fintech

trol total sobre la operatividad y se pudiesen centrar en su actividad ordinaria”, detalla. Savia puso su conocimiento y tecnología al servicio de las entidades para “gestionar ma-

sivamente muchísimo volumen, pero basándonos sobre todo en temas tecnológicos y en desarrollos tecnológicos e informáticos”, agrega.

Una apuesta que permitirá a Savia AM multiplicar este año por cuatro las cifras de 2020 para finalizar el ejercicio por encima de los 6 millones de euros en facturación y superar el millón en beneficio neto, desvela. Desde entonces, su plantilla ha escalado de 40 a más de 100 profesionales. Hoy está gestionando más de 60.000 litigios y presta servicio a más de 40 clientes “de dis-

tinto cluster y de distinto segmento. Trabajamos para bancos, entidades, establecimientos financieros de créditos, utilities, seguros, *fintech*... Todos ellos son top en sus mercados y además, muchos de ellos forman parte del Ibex”, repara.

Su apuesta se ha traducido este año en el reconocimiento de la industria, al erigirse ganador en los premios Premio Best Performance 2024 que organiza CMS Europe en las categorías de Mejor estrategia en defensa jurídica a entidades financieras, en recuperación judicial

y como Mejor solución de Innovación Tecnológica-Legaltech. “Es el propio mercado el que nos ha reconocido este cambio”, subraya.

Las nuevas líneas de actividad complementan su operativa tradicional, donde ha gestionado más de 7.000 millones en carteras de impagos desde el inicio. En la actualidad gestiona unos 2.000 millones, repartidos casi a partes iguales entre cartera propia y administrada para terceros. Un 85% son activos sin colateral o *unsecured* y la mayoría es financiación al consumo. “Seguimos siendo muy activos en la compra de cartera. De hecho, en los últimos tres años hemos adquirido más de siete portafolios de distinto cluster y de distintos segmentos. Hemos adquirido carteras de auto, de consumo, de *fintech*...”, indica y reconoce que continúan “abiertos a estudiar posibilidades que tengan un interés para nosotros”.

En el área de *servicing* o recuperación de deuda para terceros, el sal-

Gestiona más de 2.000 millones en deuda impagada y mantiene el apetito por comprar carteras

to que decidió en 2018 “fue desarrollar modelos de gestión apalancadísimos en términos de tecnología”. “Esto nos ha permitido tener una capacidad para gestionar mucho volumen con un alto nivel de calidad y un precio adecuado. Y nos está permitiendo ofrecer a nuestros clientes todo el servicio integral de recuperación de deuda canalizado a través de un único interlocutor: Savia AM”, añade. Su intención es crecer con nuevos clientes y “atentos a operaciones de carteras que puedan ser interesantes”, resume.

CaixaBank permitirá gestionar como un solo crédito las tarjetas de Ikea, Mediamark y Fnac

Unifica en una sola 'app' sus sistemas de pago y financiación para facilitar y simplificar su uso a clientes

E. C. MADRID.

CaixaBank permitirá operar como si fuese una única financiación las tarjetas y líneas de crédito que oferta para las compras a plazos en establecimientos como Ikea, Fnac y MediaMarkt y las emitidas de forma directa. Su filial CaixaBank Payments & Consumer ha puesto en marcha una nueva app que aglutina en una sola plataforma las diferentes aplicaciones con que con-

taba para la financiación y medios de pagos que ofrece a través de partners o prescriptores.

Según el banco, la nueva aplicación prescriptor “InOne” tiene “como objetivo agregar los productos y servicios (tarjetas, préstamos, líneas de crédito) de canal prescriptor en una única pp, permitiendo al cliente consultar y operar en ella con las diferentes tarjetas. Busca simplificar sus aplicaciones y permitir al cliente tener en un único espacio todos esos productos, incluyendo los contratados también de manera directa con CaixaBank Payments & Consumer.

InOne, disponible para iOS y Android, arrancó el pasado mes de ju-

31,1
POR CIENTO

Es la cuota de mercado que tiene CaixaBank en términos de facturación de tarjetas, operativa que realiza a través de la filial CaixaBank Payments & Consumer. El banco cuenta con una posición de liderazgo en el negocio de los medios de pago. Su filial gestiona un parque de unos 33 millones de tarjetas con operativa tanto en España como en Portugal.

nio unificando cinco apps en una (las disponibles para operar en Ikea, Fnac, MediaMarkt, y las aplicación de CaixaBank Payments & Consumer) y a finales de año incorporará el resto de prescriptores y la financiación vía préstamos.

La nueva aplicación permite consultar liquidaciones de todas esas operaciones de forma agregada, comprobar los próximos recibos y descargar extractos; así como activar la tarjeta física; consultar el número de tarjeta o los códigos claves como la PIN, CVV y pagar a plazos. La app permite, de hecho, elegir en cuantos plazos quiere abonar una compra. CaixaBank trabaja en nuevos desarrollos para ampliar la ope-

rativa que podrá realizar el cliente de forma digital.

Según el banco, la aplicación única busca mejorar la experiencia del cliente, “con avances a nivel de diseño, navegación y usabilidad”, poniendo a su disposición los productos, servicios y operativas más accesibles y más fáciles de utilizar.

CaixaBank Payments & Consumer se creó en 2019 de la fusión de CaixaBank Payments, CaixaBank Consumer Finance, PromoCaixa y más de 20 filiales nacionales e internacionales para aglutinar el negocio asociado a tarjetas y financiación al consumo. Por entonces la unidad gestionaba más de 8.000 millones en financiación y aportaba un 20% del beneficio del grupo (aún no había tenido lugar la fusión de Bankia). La compañía, que opera de financiera de grandes marcas como Ikea y MediaMarkt, generó el pasado año un beneficio de 234,08 millones de euros.

La plantilla de Grifols teme que Brookfield despiece la compañía con la posible opa

Los trabajadores apuntan que podrían peligrar puestos de trabajo y unidades de negocio

R. Antolín MADRID.

La posible opa de Brookfield ha despertado sentimientos de incertidumbre entre los trabajadores que forman la plantilla de Grifols. La sección sindical de Comisiones Obreras de la compañía apunta que podrían peligrar puestos de trabajo e incluso las unidades de negocio que conforman la empresa. La “clave” será la intención con la que llegue el potencial inversor al laboratorio catalán.

El 8 de julio, el fondo informó a través de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) que estudiaba junto a la familia Grifols una oferta pública de adquisición sobre la centenaria farmacéutica con el objetivo de sacarla de bolsa. La plantilla de trabajadores se enteró al mismo tiempo que el resto del mundo.

Ese mismo lunes, el sindicato solicitó una reunión urgente, que se produjo un día después. “Les preguntamos sobre las intenciones de Brookfield, qué tipo de fondo era y la posible reestructuración”, indica la secretaria general de la sección sindical de CCOO en Grifols, Anabel Pimentel del Río, a *elEconomista.es*. “Nos dijeron que no tenían información y que era algo que se le escapaba a la propia dirección de la empresa”, agrega.

Ambas partes quedaron en celebrar una nueva reunión que va a tener lugar el 23 de julio. Ese día, los trabajadores esperan obtener más información al respecto. De momento, no han recibido ninguna “certidumbre” por parte de la empresa sobre cómo está evolucionando la posible opa y que les pueda dar tranquilidad de si afectará o no a los puestos de trabajo.

No solo temen que peligren sus puestos, sino también que puedan venderse unidades de negocio. “¿Qué nos preocupa? Que se ven-



Sede de Grifols. EUROPA PRESS

Los empleados creen que la “clave” será la intención con la que llegue el fondo a la empresa

Este martes tendrá lugar una reunión entre los sindicatos y la dirección del laboratorio

da una parte del negocio”, apunta la secretaria general.

Cabe recordar que Grifols liquidó hace unos años su división de bolsas de sangre para hospitales en su planta de Murcia. Afectó a alrededor del 50% de la plantilla. También realizó un Expediente de Regulación de Empleo (ERE), que afectó a 53 personas en España, con el fin de ahorrar costes después de comprar Biotest. “Hablamos de algo que puede llegar a ser mucho más serio. Por ello, estamos diciendo a la compañía que lo que no puede hacer es que estemos trabajando con esta incertidumbre e irnos de vacaciones sin

tener un poco la tranquilidad de hacia dónde va la empresa”, explica Pimentel.

Así, la piedra angular será la intención que tenga el fondo canadiense. En caso de buscar obtener rentabilidad a corto plazo, “sí vemos que peligran mucho nuestros puestos de trabajo”, dice. Si sale adelante la opa, el inversor deberá asumir la deuda de Grifols, sobre todo la que vence el próximo año y “no habrá margen de maniobra”.

La semana pasada Brookfield y la saga catalana consiguieron luz verde para acceder a los libros de la compañía y ahora se encuentran en esta fase de auditoría. Fuentes de la compañía transmiten a este periódico que “se ha iniciado un proceso de *due diligence*. Grifols sigue operando como siempre, todas las líneas de producción están garantizadas y la compañía está centrada en su misión de servir a sus pacientes, donantes y clientes”.

De momento, la posible opa ha provocado cambios en el consejo de administración de la compañía catalana. La semana pasada, dos consejeras independientes, Carina Szpilka Lázaro y Claire Giraut, presentaron su renuncia. Ahora, Montserrat Muñoz Abellana toma el testigo de la primera mencionada como consejera independiente coordinadora del gobierno corporativo, y Anne-Catherine Berner sustituirá a Giraut como presidenta de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, entre otros.

Por otro lado, se han producido modificaciones en el capital del laboratorio. En concreto, JP Morgan, Jefferies, BlackRock y Melqart han incrementado sus participaciones, mientras que los fondos bajistas Marshall Wace y AKO Capital han disminuido su posición.

Fallece Manuel Esteve, ex presidente y alto cargo de RTVE

Es la persona que más tiempo estuvo en cargos directivos de la entidad

elEconomista.es MADRID.

Manuel Esteve Ulloa, ex presidente de Radio Televisión Española (RTVE) y miembro del Consejo de Administración, falleció ayer a los 83 años. Fue presidente de RTVE en 2011 y la persona que más tiempo en la historia de RTVE ostentó cargos de alta dirección dentro de toda su carrera profesional. “La Corporación manda un sentido pésame a sus familiares y amigos”, expresó RTVE ayer.

Nació en Ourense el 7 de mayo de 1941, su carrera en RTVE comenzó en 1969. Fue jefe de la Secretaría Técnica del Gerente;

En 2007 pasó a formar parte del Comité de Dirección a propuesta del Partido Popular

inspector de Servicios de RTVE; jefe de la Unidad de Contratación; jefe de la Unidad Económica Central; jefe del Servicio de Auditoría; jefe del Servicio de Operaciones Financieras con el Exterior; director Económico-Administrativo, director Económico-Financiero, director del Área Económica-Financiera, y director gerente de TVE.

En 2003 pasó a formar parte del Comité de Dirección de RTVE, y en 2007 fue uno de los miembros del Consejo de Administración de la Corporación de la entidad, elegido por el Congreso de los Diputados a propuesta del Partido Popular. En 2011, el profesional gallego asumió la presidencia de turno de RTVE en una etapa de presidencia rotatoria.

Laminar Pharma consigue más de 3,3 millones para su antitumoral

La balear prevé cerrar el primer acuerdo con un socio en los próximos meses

R. Antolín MADRID.

Laminar Pharma ha captado más de 3,3 millones de euros en su última ronda de financiación. Esta cuantía se utilizará para acabar de financiar el estudio de su antitumoral LAM 561 y las actividades previas a su comercialización. Además, el

laboratorio ha ampliado el proceso de captación de capital hasta el 15 de agosto del presente año, según ha indicado el director financiero de la compañía, David Roberto García, a *elEconomista.es*.

Según la balear, de momento las mayores aportaciones de capital proceden de la Familia Matute, Fundación Alba Pérez y Dentol Capital. Asimismo, el objetivo de la compañía es conseguir siete millones, aunque llegar a esta cantidad “dependerá de si podemos compartir

datos sobre las negociaciones con las farmacéuticas”, dice David Roberto García.

Y es que, el laboratorio está buscando un socio que se encargue de la comercialización de este medicamento a nivel internacional. Después de recibir la opinión positiva del comité científico sobre su eficacia, empezaron a llegar propuestas de varias compañías europeas a su buzón. Laminar Pharma prevé firmar un primer acuerdo antes de que termine el verano.

La empresa ha captado alrededor de 58 millones de euros desde el comienzo para lanzar su antitumoral. La mayoría procede de rondas de financiación, mientras que el resto viene de ayudas y subvenciones.

LAM 561 es una terapia contra el glioblastoma. Este es un tipo de cáncer agresivo que se genera en el cerebro o médula espinal. El laboratorio ha finalizado la captación de pacientes para el ensayo clínico que está haciendo en Europa. Ya participan un total de 144. También es-

tá realizando un estudio pediátrico en Estados Unidos.

Por otra parte, esta molécula no es la única que compone su cartera de investigación. También hay un tratamiento contra el Alzheimer y otro para la inflamación. Paralelamente, desarrolla una posible terapia contra el cáncer y trastornos metabólicos. Además, a principios de 2024 incluyó en su portfolio un principio activo que compró a Neurofix Pharma contra el dolor neuropático.

Empresas & Finanzas

Un tercio de los hogares españoles paga alguna suscripción a plataformas de vídeo

Cerca de 6,6 millones de familias destinan 2.900 millones en Netflix y sus rivales, un 5% más

Antonio Lorenzo MADRID.

Un tercio de los hogares españoles, exactamente el 33%, mantiene suscripciones con las distintas plataformas de vídeo en streaming, como Netflix, Amazon, Disney, HBO o Filmin, así como los servicios de televisión de pago de los principales operadores de telecomunicaciones (Telefónica, MasOrange y Vodafone, entre otros). El dato de se desprende del estudio sobre la economía de la suscripción, realizado por Juniper Research para Telecoming, con información de 47.000 consultas en los principales países de Europa. En el caso de España, este año se espera un total de 30,6 millones de suscripciones a servicios de vídeo en España, con 6,6 millones de familias abonadas a estos servicios alternativos a la televisión convencional. Según el mismo informe, España prevé crecer a un ritmo medio anual cercano al 37% en número de suscripciones a servicios de vídeo entre 2024 y 2028. De esa forma, con vistas a 2029, los españoles destinarán 3.475 millones de euros en las plataformas de series y cine, con un gasto medio anual del usuario español superior a los 101 euros.

Desde el punto de vista económico, el peso de España en esta industria europea representa el 5% de la facturación continental, con un gasto previsto en 2024 de 2.821 millones y con un crecimiento interanual del 5% respecto al año pasado. De esa forma, cada familia abonada a estos servicios audiovisuales destina una media de 7,8 euros al mes, lo que viene a ser 93,6 euros al año.

Por su parte, el mercado europeo de suscripciones a plataformas de vídeo ingresará 53.487 millones de euros en 2024, y crecerá hasta los 66.708 millones de euros en los próximos cuatro años. Alemania se sitúa a la cabeza de este ranking eu-



Una familia, en el sofá del salón, frente a un televisor. ISTOCK

El estudio de Telecoming prevé un aumento anual de los abonados del 37% hasta 2028

ropeo con un gasto anual 8.714 millones en 2024, por delante de Francia, con 6.640 millones de euros.

En el plazo de cinco años, el negocio de la suscripción de contenidos televisivos duplicará su tamaño actual, hasta los 13.310 millones en 2028, mientras que el mercado global de abonados de servicios de vídeo prevé crecer de forma relevante en sintonía con la “evolución

gracias al crecimiento de las plataformas que lideran el mercado”.

El mismo estudio de Juniper Research para Telecoming apunta que, a lo largo del año pasado, un total de 9,5 millones de usuarios pagaron para tener acceso de Netflix en España. Con esos datos, la compañía estadounidense se convirtió en la plataforma de vídeo en streaming con más suscriptores de España, por delante de Prime Video y Disney+, que completaron el podio. En cuanto a las tendencias globales, uno de cada cinco nuevos suscriptores de streaming paga mensualmente a su proveedor hace para ver deporte, especialmente fútbol. Frente al pago por visión, la suscripción es el principal modelo con el que las plataformas en streaming

monetizan el consumo de vídeo

“Los usuarios siguen suscribiéndose a plataformas de vídeo debido al atractivo de sus catálogos y producciones originales. Es una industria pionera del modelo *Subscriptions* y el crecimiento internacional ha permitido a estas plataformas llegar a nuevos mercados y audiencias, incrementando su base de usuarios”, según explica Roberto Monge, Chief Business Officer de Telecoming. El mismo directivo reconoce que “adaptar el contenido a diversos idiomas y culturas, así como establecer alianzas locales, es esencial. En Telecoming valoramos la importancia de la localización y colaboramos estrechamente con nuestros *partners* para internacionalizar su oferta digital”.

Susskind asegura que la IA reforzará la abogacía hacia los aspectos éticos

Conferencia del autor más citado del mundo en servicios jurídicos

A. L. MADRID.

El profesor Richard Susskind, considerado el autor más citado del mundo sobre el futuro de los servicios jurídicos y enviado especial para Justicia e Inteligencia Artificial ante el Secretario General de la Commonwealth, ha asegurado que la Inteligencia Artificial Generativa no restará puestos de trabajo a los abogados, sino que orientará la profesión hacia las consideraciones deontológicas. En su opinión, “no se van a necesitar menos abogados, porque el sistema avanza hacia la hiperregulación, pero sí va a revalorizar la importancia

R. Susskind centra su especialización en el impacto de la IA en la abogacía



de la ética”. En la inauguró el ciclo de eventos exclusivos GLTHedge, organizado por el Global LegalTech Hub (GLTH), el visionario mundial del mundo del derecho comparó la abogacía y la medicina para concluir que “para el cliente, lo importante no es el proceso, sino el resultado”. Los clientes están interesados en cómo puede afectar la tecnología en la entrega de valor: seguridad, eficiencia y menor coste”. Por todo lo anterior, “la tecnología no solo hará más eficiente el sistema legal, sino que también innovará en la forma de ejercer la profesión, creando un ecosistema legal más inclusivo y accesible”, afirmó Susskind.

Vodafone supera las 7,37 millones de líneas de objetos conectados

El operador consolida en el primer semestre su primer puesto en el mercado de IoT

elEconomista MADRID.

Vodafone España ha consolidado el liderazgo en el mercado de ‘Internet de las Cosas’ (IoT) al superar los 7,37 millones de líneas activas a 30 de junio de 2024, según informa la operadora. DE hecho, el operador alcanzó un crecimiento

del 27,7%, con 1,6 millones de líneas IoT activadas entre julio de 2023 y junio de 2024. Esa tendencia se aceleró con 805.941 nuevas líneas de IoT ganadas sólo en el último semestre (enero-junio de 2024), como resultado de la estrategia de diversificación de productos y servicios IoT que la operadora ha puesto en marcha en los últimos años.

En la actualidad, según informa la agencia Servimedia, la compañía integra la tecnología IoT en sectores como la seguridad y las alarmas

conectadas, la banca a través de los medios de pago, los operadores logísticos, las flotas conectadas, las energías renovables, la agricultura, la gestión de Smart Cities, residuos o la gestión integral de agua y electricidad o los servicios asistenciales, entre otros.

En cuanto a los suministros urbanos, destaca el acuerdo al que Vodafone España llegó con Aqualia, el mayor operador privado de España de servicios relacionados con el agua, para digitalizar el ciclo de

gestión del agua, que implicará la conexión a la red NB-IoT de más de un millón de contadores de agua en los cinco primeros años del contrato. Además, Vodafone se adjudicó el mayor de los cuatro lotes del contrato con el que Canal de Isabel II ha adquirido contadores de agua con conectividad NB-IoT y servicios de telecomunicaciones para su telelectura automática por un importe de más de 25 millones de euros. Este contrato supone el suministro de 315.000 contadores de

agua y el despliegue de su conectividad IoT en los próximos 5 años.

En el marco de la protección de los ecosistemas naturales y en colaboración con Cepsa, Vodafone instaló sensores IoT en la Laguna Primera de Palos de la Frontera para prevenir incendios. En este sentido, Vodafone ya utiliza esta tecnología con el Ayuntamiento de Antequera y la agencia AMAyA de la Junta de Andalucía, en un piloto detección temprana de incendios forestales en su fase inicial.

El fabricante de plástico Erum crecerá en Marruecos con un gran centro logístico

Crea una nueva línea de negocio, que suma a la de perchas, envases y piezas de coches

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

El grupo alicantino Erum, uno de los mayores fabricantes europeos de perchas para el textil y el retail europeo, ha convertido Marruecos en uno de sus grandes polos de producción y ya tiene previstas nuevas inversiones en el país vecino. Erum, que ha dado el salto con el plástico a otros sectores como los componentes de automoción o los envases alimentarios, tiene previsto construir un nuevo centro logístico de 30.000 metros cuadrados.

Según explica Blanca Erum, CEO para Europa y África de Erum Dynamic Solution, la multinacional alicantina sumará esa nueva filial logística para dar servicio a su *core business* fundamental, el textil, y se ubicará en Mghogha, cerca Tánger. El importe de la inversión aún no está cerrado y dependerá de las negociaciones que aún mantiene.

El grupo español ya cuenta con instalaciones que suman 42.000 metros cuadrados en Marruecos, que es uno de sus mayores centros productivos. De hecho, el grupo ya emplea a 1.200 personas en el país norteafricano de los cerca de 5.000 trabajadores con que cuenta actualmente en sus distintas líneas de negocio.

“Para nosotros Marruecos es un punto clave como nexo de unión con Europa y un centro productivo muy importante”, señala la ejecutiva, que recientemente participó en encuentro empresarial organizado por la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas en Valencia. Erum entró en Marruecos en el año 2000 para comercializar sus perchas destinadas al sector textil. Tres años después instaló su primera filial y desde entonces el país alauita ha sido uno de los grandes focos de su diversificación, primero dentro del propio sector, al saltar de las perchas al film y los envases, pero tam-



Blanca Erum, CEO para Europa y África de Erum Dynamic Solution. EE

bién para otras industrias muy diferentes.

“Nos dimos cuenta que el textil era un sector nómada y globalizado y que con esa experiencia estábamos preparados para trabajar en

otros sectores similares muy exigentes”, señala la CEO de Erum para Europa y África.

El sector de la automoción supuso el primer paso en esa estrategia hace ya más de una década, con la

creación de una empresa conjunta, Novaerum, con el grupo auxiliar del automóvil Novatec para fabricar kits de luces y otras piezas de plástico de interior de coches precisamente en Tánger.

A esa pata de negocio sumó una división de productos de menaje del hogar y otra más el año pasado, la dedicada a la fabricación de envases alimentarios, mediante una alianza con otro socio especializado, ITC Packaging.

Plan estratégico

La empresa familiar nacida en Alcoy, donde mantiene su sede y una de sus principales fábricas, está actualmente bajo la gestión de la cuarta generación que ha impulsado la internacionalización hasta contar

con también con plantas en Portugal, Polonia y Turquía. Una estructura con la que cubre la demanda de servicios de reutilización de las perchas con un modelo de economía circular que ha transformado su negocio. Además de fabricar, el grupo recoge, recupera y recicla tanto el plástico como metal e incluso papel y textil, y después reenvía esos artículos a textiles y distribuidores en más de 80 países.

El grupo alcanzó el año pasado una facturación de cerca de 82 millones de euros, un 4,4% más, según sus datos provisionales y sin incluir a su participada Acteco. Para este año su previsión es aumentar su negocio un 12%, según explica Blanca Erum. Además, su plan estratégico contempla un crecimiento de un 30% en los próximos tres años.

En esos planes de desarrollo, confía en dos nuevas actividades centradas en el mercado español. El grupo ha creado una nueva filial, Erum Vial, para aprovechar la oportunidad del cambio de normativa en las carreteras que obligar a llevar una luz de emergencia led con

La multinacional alicantina planea una plataforma en Tánger de 30.000 metros cuadrados

Socio de Repsol en la nueva 'mina' del plástico: las plantas de reciclaje

La apuesta por la sostenibilidad de la familia dueña de Erum le llevó a fundar hace casi tres décadas Acteco, una firma para la gestión y recuperación de residuos industriales. Desde el interior de Alicante, ha extendido su actividad y sus plantas de tratamiento y recuperación a buena parte de España. Su fuerte presencia en la recuperación reciclaje de plástico y la tecnología de sus plantas han convertido en su socio a Repsol, que se hizo con el 27% hace dos años para asegurarse su objetivo de plástico reciclado para la producción de poliolefinas.

Aquaservice reparte más agua y crece un 18%, hasta 237 millones

La firma sumó su quinto manantial en España e incorporó 300 trabajadores

elEconomista VALENCIA.

La empresa valenciana Aquaservice, uno de los mayores operadores de la distribución de agua embotellada con dispensador en España, continuó extendiendo su red durante 2023 y cerró el ejercicio con una facturación de 237 millo-

nes de euros, lo que supone un incremento del 18,4% respecto al año anterior.

Durante el pasado año, Aquaservice amplió la plantilla con la incorporación de más de 300 puestos adicionales e inauguró una nueva delegación para sumar 60 en todo el territorio nacional. Unas contrataciones con las que cerró 2023 con un equipo formado por 2.919 personas, lo que supone un incremento del 14% respecto al ejercicio anterior.

Además, la firma puso en marcha durante el año pasado su quinto centro de producción en España, que se ubica en el manantial de agua mineral natural de Ingenio (Gran Canaria), con el objetivo de incrementar su presencia y su negocio en el archipiélago. Este nuevo centro se une a los cuatro centros de producción propios con los que ya contaba, ubicados en manantiales de agua mineral natural en Camporrobles (Valencia), Virgen del Camino (León), Riba-

gorza (Huesca) y Cogollos de Gaudix (Granada).

Más de 675.000 clientes

La empresa, que cuenta con más de 675.000 clientes en toda España, apuesta por la eficiencia energética, utilizando energía limpia procedente de fuentes sostenibles en todos sus centros. También destaca su inversión en la movilidad eléctrica, siendo la primera compañía en nuestro país que incorpora un camión 100% eléctrico para repar-

to urbano, y la logística sostenible, a través de su red capilar de manantiales distribuidos geográficamente y el uso de Big Data para planificar y trazar rutas de reparto sostenibles.

La compañía valenciana fue fundada en 1997 por su actual CEO, Alberto Rodríguez, que también ha impulsado el desembarco de la aceleradora Plug and Play Spain, basada en el modelo de esa firma en Silicon Valley para impulsar proyectos de emprendedores.

EcoTrader

**El conocimiento de nuestros expertos
es tu mejor inversión**



**La plataforma de estrategia financiera
de elEconomista.es para batir al mercado**

- Análisis técnico
- Top 10 por fundamentales
- Dividendos
- Monitor de inversiones
- Boletín de apertura
- Tabla de seguimiento



Suscríbete ahora en www.eleconomista.es/suscripciones/ o en el **91 138 33 86**

Promoción válida hasta el 25 de julio



Imágenes de los distintos procesos de ensamblaje del nuevo Captur y el Symbioz. EE

Renault España se posiciona desde Valladolid para optar a los eléctricos

La planta acomete todo un salto tecnológico gracias a la IA y a la digitalización

R. Daniel VALLADOLID.

La adjudicación de los vehículos híbridos, el nuevo Captur y el Symbioz, no sólo ha supuesto todo un salto tecnológico para la planta de Renault en Valladolid, sino la oportunidad de que España se posicione para la fabricación de eléctricos de la marca del rombo.

España es el corazón del polo híbrido de Renault. El Plan Industrial Renaulution 2020-2024 en nuestro país supuso la adjudicación de cinco de los siete vehículos híbridos de la marca del rombo. Tres para la factoría de Palencia, que han llegado de forma escalonada en 2022, 2023 y 2024: Austral, Espace y Nuevo Rafale y dos para la de Valladolid: el nuevo Captur y Symbioz.

Esta avalancha de nuevos productos ha permitido a las factorías españolas aumentar su producción un 18% en 2023 y posicionarse a la vanguardia de la innovación, la digitalización y la descarbonización con un salto tecnológico que pretende ser además su mejor baza para optar a la fabricación del vehículo eléctrico, ahora monopolio de las fábricas francesas.

Los planes de Renault son fabricar un millón de coches eléctricos

puros en 2030, pero la capacidad de las fábricas galas apenas alcanza los 600.000, lo que abre un horizonte de posibilidades para las factorías de nuestro país.

La llegada de los dos nuevos modelos ha supuesto toda una transformación de la planta de Valladolid bajo tres pilares: innovación/digitalización, calidad y descarbonización. La fábrica es una planta piloto dentro del Manufacturing 4.0. donde la digitalización ha llegado a todos sus rincones con más de 15.595 datos subiendo a la nube cada segundo.

Asimismo, la entrada en vigor de la normativa GSR2 (General Safety Regulation) que regula la implementación de sistemas avanzados de asistencia al conductor (ADAS) ha hecho necesaria una nueva arquitectura electrónica en el vehículo llamada Sweet 400. La puesta en marcha de este nuevo sistema ha necesitado la construcción y validación de más de 200 prototipos antes de la industrialización del Nuevo Captur y Symbioz.

En el departamento de Chapa destacan proyectos de digitalización como: Bin picking, con robots abastecidos mediante AGVs (Automatic Guided Vehicles), permitiendo no tocar ninguna de las piezas y pa-

Ahorro del 42% en el consumo energético

La descarbonización es uno de los pilares de Renault Group, que busca la neutralidad de carbono en las factorías en 2030, en Europa en 2040 y en el mundo en 2050. En consonancia con ello, toda la energía eléctrica consumida en la planta es de origen renovable. El acuerdo alcanzado con Iberdrola en 2021 ha permitido disminuir la huella de carbono de las factorías en un 40%. Asimismo, se trabaja de forma en la reducción de los consumos gracias a la IA, que permite generar cuadros de indicadores personalizados y totalmente configurables. Ya se ha reudcido el 42% del consumo de energía y el 39% del consumo de agua.

optimizando así máxima calidad del vehículo; cámaras 3D que hacen diferentes medidas para que la soldadura láser del techo quede perfecta; cámaras de IA para la detección de la diversidad de piezas y pa-

ra controles de calidad en tiempo real; el sistema RFID que asegura el stock de manera automática controlando el flujo de entrada y salida del almacén y el proyecto Bodyshop 360, capaz de compartir toda la información en tiempo real en pantallas repartidas por todo el taller.

Las innovaciones puestas en marcha en la factoría coincidiendo con la llegada de Nuevo Captur y Symbioz van todas ellas encaminadas a asegurar altos estándares de calidad en la fabricación.

En el departamento de chapa, por ejemplo, el 100% de los puntos de soldadura están automatizados; el control geométrico de calidad por el que pasan el 100% de las cajas, cuenta con cuatro robots con cámaras incorporadas en sus extremos, que son capaces de medir, en dinámico, 116 cotas específicas y dimensionales; las pistolas láser al final del proceso aseguran los juegos y aflojamientos de las puertas conforme a las exigencias del cliente y el control de aspecto y calidad antes de enviar cualquiera de las 54 diversidades de caja que se dirigen a pintura en el túnel de calidad premium instalado para los nuevos vehículos.

En el departamento de pintura se ha instalado un "Túnel de detec-

ción automática", donde cada cámara realiza más de 1.600 fotografías/minuto, lo cual permite un control de calidad exhaustivo, asegurando la calidad superficial y el aspecto final de la pintura, recogiendo 65.000 fotos por vehículo, que serán analizadas con IA, gracias a 40 nuevas cámaras situadas a la entrada y salida del túnel.

Se realizan 65.000 fotografías por vehículo que son analizadas por Inteligencia Artificial

Además, tres bancos ADAS del departamento de Montaje para vehículos hiperconectados, inteligentes y flexibles calibran los 28 y 29 ADAS de Nuevo Captur y Symbioz respectivamente.

El ensamblado de las baterías tanto para híbridos enchufables y no enchufables se realiza en un departamento perteneciente a la Factoría de Carrocerías con una capacidad de producción de 60 baterías a la hora. Renault pretende alcanzar el ensamblado de 300.000 baterías anuales, en un proceso que está automatizado al 40 por ciento.

En ese departamento, la llegada de la inteligencia artificial también es "palpable" a través del análisis de clipsado con cámaras que permiten corregir desviaciones en el clipsado de hasta 0,6 milímetros, optimizando el proceso de ensamblado.

Bolsa & Inversión

Los emergentes se alejan de la incertidumbre con un potencial alcista del 17% en bolsa

El índice de México es el que peor se comporta tras los comicios y pierde un 6% en este 2024

China reduce el retorno anualizado a 5 años de los fondos de inversión de emergentes al 3,6%

P. Valdivares/Á. Alonso MADRID.

En el primer semestre de 2024, los mercados emergentes estuvieron marcados por las elecciones que se llevaron a cabo en gran parte de estos países. Pero en esta segunda mitad del año ya no quedan comicios pendientes y le ha llegado el turno electoral a los países desarrollados. En el Viejo Continente ya han tomado lugar votaciones en la Unión Europea, Francia y Reino Unido a lo largo del sexto mes del año. Pero, ahora la atención de los inversores está puesta en comicios al otro lado del Atlántico, en Estados Unidos exactamente. En noviembre se elegirá presidente de la nación, aunque la incertidumbre política está a flor de piel, ante la deteriorada imagen pública del actual mandatario, Biden, mientras que Trump se sigue reforzando como favorito.

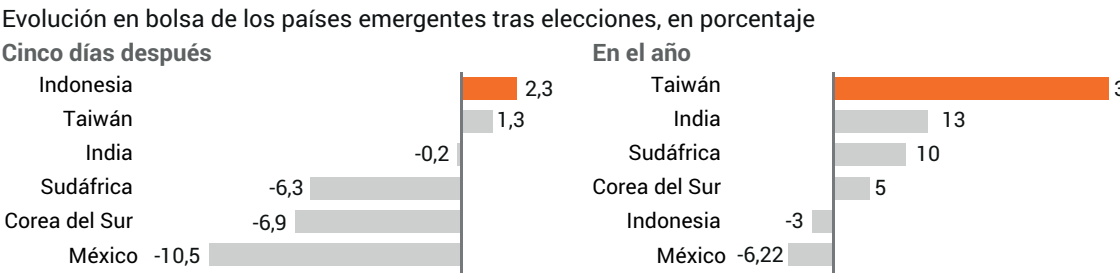
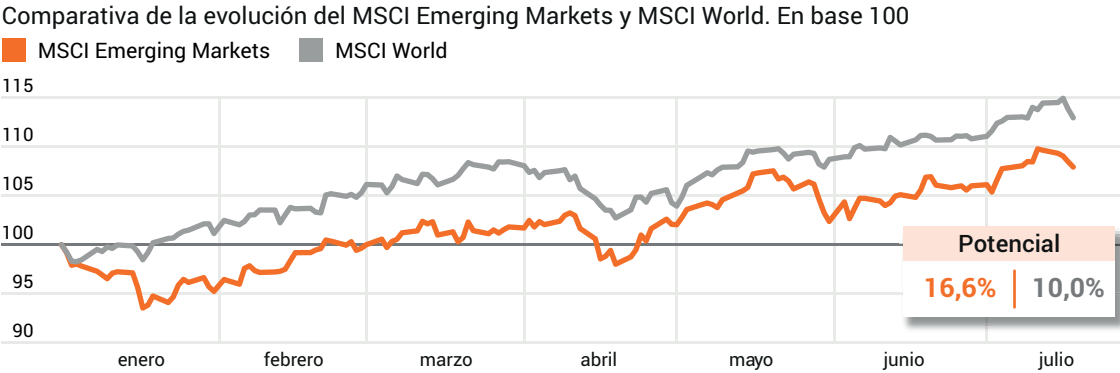
Los grandes países en desarrollo como India o Sudáfrica ya han celebrado los comicios previstos

La palabra comicios puede estar relacionada con incertidumbre o momentos puntuales de volatilidad en el parqué de un país, e incluso de sus homólogos. Y en los últimos meses han sido muchas las citas electores en emergentes. Andrew Rymer, estratega senior de Schroders, explica que las elecciones en la primera mitad del año fueron en países que “suman más del 50% del índice MSCI Emerging Markets”. Estos países fueron Taiwán, Indonesia, Corea del Sur, Sudáfrica, México e India.

Pero no todas las bolsas de mercados emergentes han tenido la misma reacción. El analista de Schroders destaca que “el ejemplo más notable es el de México, que experimentó una fuerte venta de acciones y divisas”. En el año, el Mexbol se anota una caída del 6%, aunque ha logrado recuperarse de su desplome previo a las elecciones del 2 de junio, ya que a finales de mayo llegó a desplomarse hasta un 10% anual. A pesar de que la victoria de Morena, el partido liderado por Claudia Sheinbaum, suponía la continuidad de las políticas de AMLO en el cargo.

Al haber terminado el periodo

El índice de países en desarrollo tiene un potencial del 17%



Los fondos de bolsa emergente más rentables en el año

Fondo	Gestora	Rating Morningstar	Rentabilidad 2024 (%)	Rentabilidad anualizada a 5 años (%)
Fidelity FAST Emerging Markets E-ACC-EUR	Fidelity International	★★★★★	24,77	4,30
Macquarie Emerging Markets I EUR Acc	Macquarie	★★★★★	23,47	7,09
GQG Partners Emerging Mkts Eq A EUR Acc	Bridge Fund	★★★★★	21,18	8,86
Allianz Emerging Markets Equity CT EUR	Allianz Global Investors	★★★★★	18,78	5,36
GS EM EQ Inc-X Cap EUR	Goldman Sachs	★★★★★	18,47	2,67
Allspring (Lux) WW EM Eq Inc IEUR Acc	Allspring	★★★★★	17,97	4,90
TT Emerging Markets Equity I EUR Acc	TT International	★★★★★	17,84	2,97
JPM Emerging Markets Dvf Eq Pl D acc EUR	JPMorgan	★★★★★	17,62	-
LO Funds Emerging High Conviction EUR NA	Lombard Odier	★★★★★	17,38	1,10
American Century Em Mkts Eq F EUR	Nomura	★★★★★	17,31	2,56
Man Numeric Emerging Markets Eq D EUR	Man Group	★★★★★	17,31	6,10
Fiera Emerging Markets Fund R EUR Acc	Fiera Capital	★★★★★	17,29	3,80
Principal Origin Glb Em Mkts I Acc EUR	Principal	★★★★★	17,14	3,76
Heptagon Driehaus Em MktsSustEqAEEURInc	Heptagon	★★★★★	17,03	-

Fuente: Schroders, Bloomberg y Morningstar, con datos a 15 de julio. elEconomista.es

electoral en los mercados emergentes se queda atrás la incertidumbre que vivieron en ese momento, pero en la actualidad, el MSCI World y el MSCI Emerging Markets continúan separados todavía por una brecha de cuatro puntos en su cotización. Esta distancia está motivada por el avance dos dígitos que tiene el índice de países desarrollados en este 2024, el cual alcanza el 14%. A principios de febrero, el índice de países desarrollados superó los niveles máximos de toda su historia, los 3.230 puntos que no marcaba desde finales del año 2021, y en el séptimo mes del año cotiza en el entorno de los 3.600 puntos,

sus nuevos máximos históricos que continúa revalidando en bolsa. Mientras, el índice de mercados emergentes registra, por su parte, una subida del 8,5%, hasta sus máximos de este año, los 1.110 puntos, niveles que no tenía desde 2022.

El consenso de analistas que congrega Bloomberg estima un potencial superior a los mercados emergentes. Los expertos esperan que el MSCI Emerging Markets recorra un 17% en los próximos meses, y para el índice de mercados desarrollados sitúan su potencial en el 10%. El primer semestre ha hecho brillar el parqué de los principales índices europeos y norteamerica-

nos, y los bancos de inversión ven ahora atractivo en emergentes, que pueden beneficiarse de la bajada de tipos de la Fed estadounidense.

Amundi resalta en su informe de perspectivas de inversión para el segundo semestre del año que “la renta variable de mercados emergentes ofrece oportunidades interesantes y valoraciones relativamente atractivas si se comparan con EEUU”. La entidad remarca las posibilidades para “Latinoamérica y Asia, destacando a India gracias a su robusto crecimiento y trayectoria de transformación”. En el caso de India, aunque el partido de Modi, BJP, consigue continuar gober-

nando. Mientras el Nifty 50, se anota una alza del 14% en este 2024.

Invertir a través de fondos

A la hora de invertir en países emergentes, se puede hacer a través de fondos globales, donde el equipo gestor decide qué peso otorga a cada mercado, o de manera geográfica, decantándose por fondos especializados en determinadas regiones como Latinoamérica o Asia, aunque en este caso se asume un riesgo de mayor volatilidad. Se puede ser más preciso y optar por fondos focalizados en la renta variable de un determinado país, como Brasil, Indonesia, los países del sudeste asiático o China e India, que en los últimos años han dado numerosas alegrías a los inversores. Sobre todo, ésta última, que el año pasado ofreció un 17,69% de media y este año ya supera este porcentaje, con casi

Se puede invertir a través de fondos de bolsa global o especializados por países o regiones

un 19%, con datos de Morningstar a 15 de julio.

La incertidumbre que rodea todavía a China, con una crisis inmobiliaria que los analistas consideran todavía no resuelta, aparte de las tensiones comerciales cada vez mayores con Estados Unidos, y en menor medida con Europa, ha apartado el foco de los inversores de este gigante asiático en favor de India, pero el peso en compañías chinas en los fondos globales está lastrando el rendimiento de los fondos globales, dado que el peso neto medio de China se mantiene en el 20%, mucho menos del tercio que llegó a representar, mientras que India ha ido ganando espacio hasta representar un 16,5%. De ahí que el rendimiento anualizado a 5 años de los fondos globales de mercados emergentes se haya reducido al 3,61%.

Entre los vehículos de inversión que mejor comportamiento tienen en el año están Fidelity FAST Emerging Markets E-ACC-EUR, con un 24,77%, o Allianz Emerging Markets Equity CT EUR, con un 18,78%. Entre los veinte mejores fondos se encuentra uno de CaixaBank, Caixa-bank Master RV Emgnt Advised By, que gana un 16,36%.

Netflix mantiene su meta de flujo de caja

Netflix reportó sus cuentas trimestrales, las cuales fueron impulsadas por un aumento en la captación neta de pago y una retención saludable en todas las regiones. El director financiero, Spence Neumann, destacó el buen rendimiento del contenido y el atractivo del plan de pago con anuncios como factores clave. Estos ele-

mentos han llevado a un crecimiento sostenido del número de miembros. Los ejecutivos reafirmaron su compromiso de elevar los márgenes operativos al 26%, reflejando una gestión financiera sólida. Aunque el flujo de caja libre bajó, se mantuvo la previsión anual de 6.000 millones. La acción sube más del 35% en 2024.

Renta fija

El BCE deja paso a la cita del día 31 con la Fed

El BCE decidió mantener los tipos sin cambios, como se anticipaba, en una decisión tomada por unanimidad. En cuanto a septiembre, la política será dependiente de los datos. Christine Lagarde señaló que, si los datos futuros confirman una moderación en los precios, esto aumentará la confianza del Consejo para rea-

lizar más recortes, aunque no se ha establecido un calendario. Se espera que el IPC siga en los niveles actuales hasta fin de año debido a los costes energéticos, mientras la subyacente sigue alta por los salarios. Por su parte, la Fed se reunirá el 31 de julio, y el mercado estará pendiente de las pistas sobre la cita de septiembre.

Materias primas

Se anticipa una buena cosecha de cereales

Buenas noticias para los bolsillos de los pobres ciudadanos que han tenido que hacer frente a la fuerte subida de precios de la cesta de la compra. Si hace unos días el sector del aceite de oliva anunciaba que esperar una gran campaña que permita fuertes bajadas en el precio, ahora la Fao anuncia que prevé muy buenas

cosechas de cereales. Los precios del trigo, maíz y arroz llevan varias semanas de caídas en los mercados. La caída del trigo obedeció a la presión estacional por las cosechas en curso en el hemisferio norte. En el maíz, las buenas cosechas en Argentina y Brasil, y la superficie sembrada en EEUU, llevarán a récord de producción.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Amundi Fds US Pioneer A EUR C	33,80	12,12
Amundi IS S&P 500 ESG Index AE Acc	27,50	10,64
Vontobel mtX Sust EmMkts Ldrs H EUR	3,09	16,12
DPAM B Equities Eur Sust B € Cap	12,00	12,12

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. elEconomista.es

Bolsas

ÍNDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35	-1,45	17,31	10,82	4,62
Cac40	-2,46	2,83	13,44	3,35
Dax Xetra	-3,07	12,81	13,14	3,20
Dow Jones	0,63	14,80	20,19	1,84
CSI 300	1,92	-7,40	12,39	2,95
Bovespa	-0,84	8,73	8,03	6,34
Nikkei 225	-5,12	24,02	22,69	1,70

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Mutuafondo A FI	6,23	2,67
Fidelity Euro Short Term Bond A-Acc-EUR	6,04	2,84
MS INVF Euro Strategic Bond A	5,53	5,58
T. Rowe Price Glb Aggt Bd Q EUR	1,99	4,56

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. elEconomista.es

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	-	3,02	3,25	3,89
Alemania	3,36	2,78	2,47	2,66
Reino Unido	5,14	4,00	4,12	4,64
EEUU	5,19	4,51	4,24	4,44
Japón	0,02	0,35	1,04	2,15
Brasil	-	11,57	12,01	-

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Carmignac Pf Climate Transitrn A EUR Acc	5,07	11,36
Guinness Sustainable Energy C EUR Acc	-10,83	25,07
CT (Lux) Enhanced Cmdts AEH	0,28	9,79
Ofi Invest Precious Metals R	6,45	13,74

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. elEconomista.es

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	83,21	-2,14	4,72
Petróleo WTI	80,76	-1,76	7,18
Oro	2.401,90	-0,78	21,26
Cobre	422,10	-8,21	11,09
Níquel	16.245,11	-1,77	-22,44
Aluminio	2.348,15	-2,75	7,99
Cacao	391,25	-2,19	-28,28
Trigo	1.097,00	-3,31	-26,45

Gestión alternativa

Las ‘criptos’ celebran la elección de Vance

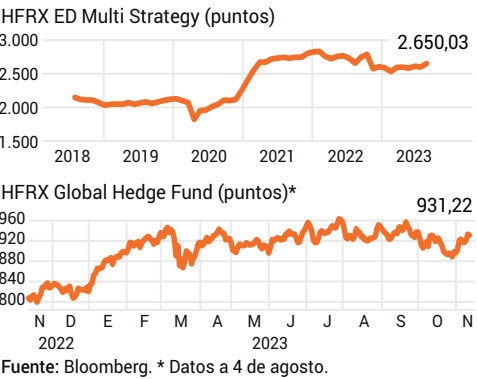
El actual candidato del partido republicano, Donald Trump, ha elegido al senador James David Vance de Ohio como su compañero de fórmula para la vicepresidencia. Vance, conocido defensor de las criptos es una excelente noticia para el sector. Trump resaltó la trayectoria de Vance en tecnología y finanzas al hacer

el anuncio. Vance se perfila como el favorito entre los competidores. El actual senador ha trabajado incansablemente para lograr una legislación más clara sobre activos digitales, redactando un proyecto de ley reciente. Algunas criptomonedas como el Bitcoin o Ethereum subieron un 5% la semana pasada.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Renta 4 Pegasus R FI	6,49	3,48
CT (Lux) Credit Opps 1E	5,50	1,75
Candriam Bds Crdt Opps N EUR Cap	4,23	1,66
Dunas Valor Prudente I FI	5,63	0,75

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. elEconomista.es



Divisas Actualidad y perspectivas para los próximos trimestres

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/24	JUN/24	2025	2026
Euro-Dólar	1,09	1,09	1,06	1,12	1,13
Euro-Libra	0,84	0,85	0,85	0,86	0,86
Euro-Yen	171,29	161,00	166,00	160,00	156,50

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/24	JUN/24	2025	2026
Euro-Franco Suizo	0,97	0,97	0,99	1,00	1,02
Libra-Dólar	1,27	1,31	1,25	1,31	1,30
Dólar-Yen	157,39	148,00	157,00	143,00	139,00

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/24	JUN/24	2025	2026
Dólar-Yuan	7,27	7,18	7,30	7,04	6,85
Dólar-Real Brasileño	5,58	4,90	5,14	5,20	5,20
Dólar-Franco Suizo	0,89	0,88	0,92	0,90	0,91

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

Este verano, disfruta de la
mejor información económica
en tu mano



**Este verano, elEconomista.es refuerza y amplía
su presencia diaria en puntos de venta de la costa española**

Málaga · Cádiz · Huelva · Alicante · Castellón
Mallorca · Menorca · Ibiza

De martes a sábado, en tu quiosco y puntos de venta habituales



Suscríbete en www.eleconomista.es/suscripciones/
o llámanos al teléfono: **911 383 386**



Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.+DIV 2024 (%)	PER 2024*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬇️ Acciona	112,20	-3,19	-18,73	-15,83	14.468	4,45	16,66	151,75	C
⬇️ Acciona Energía	18,87	-0,68	-35,64	-32,80	7.318	2,19	17,90	25,71	M
⬇️ Acerinox	9,45	-1,31	-4,19	-11,36	6.480	6,64	8,33	13,82	C
⬇️ ACS	39,00	-0,10	28,71	-2,89	15.560	5,34	15,27	40,04	M
⬇️ Aena	189,90	-0,26	32,80	15,72	29.923	5,14	15,28	208,90	C
⬇️ Amadeus	60,90	-0,49	-9,08	-6,13	26.129	2,24	21,24	72,51	M
⬇️ ArcelorMittal	20,74	-1,98	-16,37	-19,19	5.327	2,29	6,03	30,29	C
⬇️ Banco Sabadell	1,94	-0,44	72,18	74,57	28.090	5,40	7,50	2,09	C
⬇️ Banco Santander	4,43	-1,19	26,77	17,33	184.491	4,44	6,02	5,51	C
⬆️ Bankinter	8,29	1,25	35,05	43,06	26.284	6,22	8,13	8,65	M
⬇️ BBVA	9,88	-0,68	39,08	20,11	108.786	7,02	6,57	11,47	M
⬆️ CaixaBank	5,45	0,41	43,02	46,32	29.572	8,03	7,69	6,01	C
⬆️ Cellnex	32,56	0,06	-11,42	-8,65	35.440	0,17	-	43,51	C
⬆️ Enagás	13,68	-1,01	-15,40	-10,38	16.584	8,17	13,29	16,47	M
⬇️ Endesa	17,75	-1,42	-8,25	-3,85	14.193	6,25	11,21	21,12	M
⬇️ Ferrovial	38,24	-0,05	28,45	15,81	29.591	2,01	51,68	41,14	M
⬇️ Fluidra	19,14	-2,60	7,23	1,54	7.843	3,03	18,30	23,00	M
⬇️ Grifols	9,23	-0,19	-31,90	-40,29	15.877	0,00	13,79	16,43	C
⬇️ Iberdrola	11,75	-0,93	5,24	-0,97	390.041	4,99	14,52	13,00	M
⬇️ Inditex	45,23	-0,04	33,82	14,71	98.810	3,61	23,56	47,43	M
⬇️ Indra	19,55	-0,91	57,53	39,64	8.407	1,53	12,69	23,29	C
⬇️ Inm. Colonial	5,27	-1,22	-8,51	-19,54	5.460	5,24	16,37	6,69	M
⬇️ IAG	2,02	-2,23	11,68	13,25	27.010	2,63	4,33	2,67	C
⬆️ Logista	27,52	-0,65	10,97	12,42	3.257	7,41	11,34	31,48	C
⬆️ Mapfre	2,16	0,19	18,90	11,37	4.765	7,35	7,84	2,47	M
⬇️ Meliá Hotels	7,21	-0,69	11,61	20,97	22.668	1,35	12,47	8,73	C
⬆️ Merlin Prop.	10,31	0,19	25,54	4,64	7.015	4,23	17,45	12,32	C
⬇️ Naturgy	21,92	-0,72	-18,39	-18,81	12.335	6,33	12,25	24,22	V
⬇️ Redeia	16,25	-0,43	6,66	8,99	17.064	5,22	17,51	18,70	C
⬇️ Repsol	13,29	-0,56	2,59	-1,19	58.635	6,91	4,24	17,93	C
⬇️ Rovi	84,80	-0,35	101,23	40,86	4.583	1,40	25,47	94,03	M
⬇️ Sacyr	3,26	-2,16	7,30	4,35	8.092	4,23	14,37	4,17	C
⬇️ Solaria	11,14	-0,18	-23,75	-40,14	5.310	0,00	14,85	14,96	M
⬇️ Telefónica	4,11	-0,36	12,88	16,30	46.311	7,15	12,72	4,28	M
⬆️ Unicaja	1,36	0,37	35,76	52,70	4.704	8,17	6,47	1,45	M

Ibex 35



Otros índices

* Datos a media sesión

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2024 %
Madrid	1.091,78	-0,58	9,50
París Cac 40	7.534,52	-0,69	-0,11
Fráncfort Dax 40	18.171,93	-1,00	8,48
EuroStoxx 50	4.827,24	-0,88	6,76
Stoxx 50	4.415,38	-0,60	7,87
Londres Ftse 100	8.155,72	-0,60	5,46
Nueva York Dow Jones*	40.284,13	-0,94	6,88
Nasdaq 100*	19.526,62	-0,91	16,05
Standard and Poor's 500*	5.512,82	-0,57	15,58

Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Iberdrola	390.040.900	137.095.700
Banco Santander	184.490.900	143.146.500
BBVA	108.785.500	132.107.500
Inditex	98.809.570	97.582.790
Repsol	58.635.380	68.681.900
Telefonica	46.311.210	71.185.180

Los mejores

	VAR. %
Pescanova	2,94
Línea Directa	1,96
Elecnor	1,47
Clinica Baviera	1,37
OHLA	1,36
Almirall	1,34

Los peores

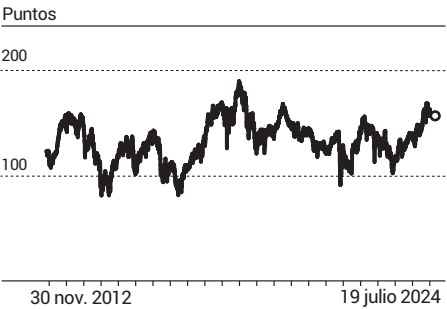
	VAR. %
Acciona	-3,19
Grenergy	-2,70
Fluidra	-2,60
Prim	-2,54
Ence	-2,43
Gestamp	-2,40

Los mejores de 2024

	CAMBIO 2024 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSA€¹	VOLUMEN SESIÓN²	PER 2024³	PER 2025³	PAY OUT⁴	DEUDA/ EBITDA⁵
1 Grupo Ezentis	99,11	0,25	0,09	83	80	-	-	0,00	-
2 Pescanova	87,80	0,57	0,20	11	227	-	-	-	-
3 Banco Sabadell	74,57	1,97	1,01	10.570	28.090	7,50	7,59	19,70	-
4 Unicaja	52,70	1,36	0,83	3.608	4.704	6,47	7,39	40,09	-
5 Vocento	50,18	1,05	0,51	103	1	15,02	11,80	85,12	-

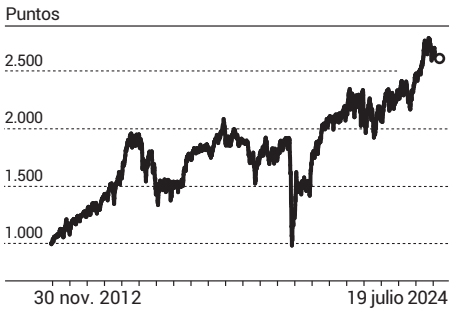
Eco10 Calculated by STOXX CUSTOMIZED*	160,29 CIERRE	⬇️ -1,01 VAR. PTS.	-0,63% VAR.	8,27% VAR. 2024
--	------------------	-----------------------	----------------	--------------------

*El Eco10 se compone de los 10 valores, equiponderados, con más peso de la Cartera de consenso de elEconomista, elaborada a partir de las recomendaciones de 53 analistas. Se constituyó el 16 de junio de 2006.



Eco30 Calculated by FACTSET CUSTOMIZED*	2.639,92 CIERRE	⬇️ -26,23 VAR. PTS.	-0,98% VAR.	7,30% VAR. 2024
--	--------------------	------------------------	----------------	--------------------

*El Eco30 es un índice mundial creado por elEconomista. Utiliza datos de la consultora en consenso de mercado FactSet, está calculado por la gestora de la bolsa alemana y forma parte de la familia de índices Stoxx.



Notas: (1) En millones de euros. (2) En miles de euros. (3) Número de veces que el beneficio por acción está contenido en el precio del título. (4) Porcentaje del beneficio neto que la empresa destina a dividendos. (5) Deuda total de la compañía entre su beneficio bruto de explotación. Fuentes: Bloomberg y Factset. La recomendación media de las firmas de inversión que cubren al valor equivale a un consejo de compra. La recomendación media de las firmas de inversión que cubren el título representa una recomendación de mantener al valor en cartera. La recomendación media de las firmas de inversión equivale a un consejo de venta de la acción.

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.+DIV 2024 (%)	PER 2024*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⇒ Adolfo Domínguez	5,00	0,00	-19,35	0,00	2	-	14,29	-	C
⇒ Aedas Homes	23,00	0,00	34,43	26,23	449	9,00	9,92	24,23	C
⬇️ Airbus	131,70	-0,08	-1,50	-5,59	74	1,66	23,75	163,11	C
⬇️ Airtificial	0,13	-0,63	10,18	-2,64	71	-	-	-	-
⇒ Alantra Partners	8,98	0,00	-11,96	6,40	1	-	-	-	-
⬆️ Almirall	9,10	1,34	10,84	8,01	1.361	1,63	39,57	11,53	C
⬇️ Amper	0,10	-1,01	-3,68	17,22	73	-	19,60	0,15	C
⬆️ Amrest	5,71	0,18	-2,73	-7,46	13	-	19,69	6,70	C
⬇️ Applus+	12,78	-0,16	31,89	27,80	161	0,96	12,78	11,93	M
⇒ Árima	8,40	0,00	2,44	32,28	49	-	-	9,78	C
⬇️ Atresmedia	4,67	-1,16	30,01	29,94	582	9,68	8,27	5,15	M
⬇️ Audax Renovables	1,81	-0,22	40,09	39,23	334	0,00	15,34	2,14	C
⬆️ Azkoyen	6,46	0,94	3,86	1,57	12	5,57	9,23	-	-
⬇️ Berkeley	0,22	-0,69	-49,29	23,28	149	-	-	-	-
⬇️ Bodegas Riojanas	3,90	-2,01	-4,88	-15,58	3	-	-	-	-
⬇️ CIE Automotive	26,05	-2,07	-6,30	1,28	3.095	3,56	9,12	33,80	C
⬆️ Clínica Baviera	29,60	1,37	52,97	28,70	79	2,84	328,89	34,00	C
⇒ Coca-Cola European P.	68,00	0,00	17,04	12,58	6	2,92	17,16	-	-
⇒ CAF	36,15	0,00	15,68	10,89	699	3,43	10,55	45,53	C
⬇️ Corp. Financ. Alba	49,15	-1,01	3,67	4,32	144	1,98	13,54	83,50	C
⇒ Deoleo	0,23	0,00	-8,40	0,44	13	-	-	-	-
⇒ Desa	13,20	0,00	-13,73	10,00	-	6,36	8,98	-	-
⬇️ Dia	0,01	-0,76	-10,27	11,02	121	-	-	0,02	C
⬇️ DF	0,58	-0,51	-13,43	-11,04	90	-	-	-	-
⇒ Ebro Foods	15,26	0,00	-6,84	-1,68	374	4,59	12,48	20,29	C
⇒ Ecoener	3,85	0,00	-20,12	-9,20	0	-	17,74	5,40	C
⬇️ eDreams Odigeo	6,72	-2,18	7,01	-12,39	289	-	13,10	9,81	C
⬆️ Elecnor	20,65	1,47	55,85	5,63	1.378	25,13	3,39	26,50	C
⬇️ Ence	3,14	-2,43	10,88	10,81	3.269	4,84	11,37	4,22	C
⬇️ Ercros	3,84	-1,03	17,07	45,45	100	1,17	21,94	4,55	C
⬇️ Faes Farma	3,50	-0,29	9,22	10,60	354	3,72	12,05	3,53	V
⬇️ FCC	13,36	-0,89	11,15	-8,24	96	4,13	11,82	15,62	C
⬇️ GAM	1,36	-0,37	-	-	2	-	13,16	-	-
⬇️ Gestamp	2,65	-2,40	-40,21	-24,60	2.209	5,78	4,97	4,00	C
⬇️ Global Dominion	3,22	-0,16	-15,84	-4,32	272	2,80	11,82	6,50	C
⬇️ Grenergy	34,25	-2,70	27,13	0,03	1.017	0,00	19,22	41,13	C
⬇️ Grupo Catalana Occ.	38,00	-0,39	34,04	22,98	165	3,36	7,74	49,27	C
⬇️ Grupo Ezentis	0,18	-1,11	99,11	99,11	80	-	-	-	-
⬇️ Iberpapel	18,75	-0,27	28,61	8,96	36	29,92	10,45	26,47	C
⬇️ Inm. Sur	8,25	-0,60	16,67	20,00	8	3,79	10,60	11,33	C
⇒ Innov. Solutions	0,57	0,00	0,18	0,18	-	-	-	-	-
⬇️ Lab. Reig Jofre	2,81	-0,71	7,25	24,89	12	0,89	17,03	-	-
⬇️ Lar España	8,21	-0,12	38,00	34,41	1.589	8,33	11,93	8,59	C
⬆️ Línea Directa	1,15	1,96	33,26	34,67	597	3,14	24,91	1,04	V
⇒ Lingotes	7,90	0,00	2,07	29,09	22	3,92	23,94	-	-
⇒ Metrovacesa	8,38	0,00	21,51	7,60	30	9,69	47,08	8,52	M
⬇️ Minor Hotels	4,13	-1,43	-5,49	-1,43	29	3,27	12,37	4,28	V
⬇️ Miquel y Costas	13,00	-1,89	14,84	10,36	16	-	-	-	-
⇒ Montebalito	1,40	0,00	2,94	-4,11	-	-	-	-	-
⬆️ Naturhouse	1,70	0,89	3,98	4,94	86	8,24	10,00	-	-
⬆️ Neinor Homes	13,82	0,88	67,20	37,34	1.023	18,87	15,37	13,38	C
⇒ Nicolás Correa	6,82	0,00	12,73	4,92	-	2,64	7,78	11,85	C
⇒ Nueva Exp. Textil	0,30	0,00	-48,46	-20,79	14	-	-	-	-
⇒ Nyesa	0,00	0,00	-34,29	-4,17	5	-	-	-	-
⬆️ OHLA	0,33	1,36	-26,13	-27,18	1.225	0,00	-	0,75	M
⇒ Opdenenergy	-	-	-	-	-	-	-	-	-
⬇️ Oryzon	1,91	-0,31	-7,73	1,17	120	-	-	6,46	C
⬆️ Pescanova	0,39	2,94	10,00	87,80	227	-	-	-	-
⬇️ Pharma Mar	39,04	-0,76	16,49	-3,31	1.033	1,65	67,66	49,52	C
⬇️ Prim	11,50	-2,54	6,69	12,30	67	8,00	10,09	16,75	C
⬇️ Prisa	0,36	-0,55	-3,96	25,52	19	-	36,40	0,49	M
⬇️ Prosegur Cash	0,54	-2,35	-14,13	0,74	212	6,65	7,96	0,69	C
⬆️ Prosegur	1,81	1,12	9,95	2,95	456	6,13	9,59	2,23	M
⬆️ Puig	26,00	0,08	-	-	73.081	-	25,57	30,24	C
⇒ Realia	1,00	0,00	-3,85	-5,66	19	-	-	1,12	C
⇒ Renta 4	10,90	0,00	6,86	6,86	1	-	-	7,00	C
⇒ Renta Corp	0,80	0,00	-35,48	0,00	11	-	-	2,60	M
⬆️ Sanjose	4,22	0,72	8,76	21,97	73	2,37	8,12	8,78	C
⬆️ Soltec	2,23	0,22	-48,31	-35,21	51	-	6,80	4,36	C
⬇️ Squirrel Media	1,60	-1,54	-29,82	7,38	7	-	-	-	-
⬆️ Talgo	4,07	0,12	15,81	-7,40	435	2,36	18,23	4,78	M
⬆️ Técnicas Reunidas	12,03	0,17	37,56	44,07	1.064	0,00	8,71	16,79	C
⬇️ Tubacex	2,93	-0,34	-3,78	-16,29	1.211	3,65	11,36	5,07	C
⬇️ Tubos Reunidos	0,67	-1,19	-8,63	3,41	308	-	-	-	-
⇒ Urbas	0,00	0,00	-34,62	-20,93	195	-	-	-	-
⬇️ Vidrala	92,20	-1,18	13,89	2,57	2.461	3,66	11,24	114,31	M
⬇️ Viscofan	59,90	-0,33	-3,54	11,75	904	4,06	17,44	70,71	C
⬇️ Vocento	0,83	-0,72	21,47	50,18	1	55,69	15,02	1,25	C

Economía

España es uno de los países de la OCDE que más tasas tiene sobre la propiedad

Los impuestos a la vivienda elevan al fisco español y al italiano a ser los que más presionan

Las bonificaciones tributarias de las haciendas autonómicas evitan que las tasas se desboquen

Carlos Asensio MADRID.

España se alza ya por tercer año consecutivo como uno de los países desarrollados que más grava la propiedad privada dentro del conjunto de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Solamente le supera Italia en presión fiscal.

Esto se debe a que las reformas tributarias de la última legislatura hicieron que nuestro país pasase de ocupar el puesto 33 en 2020 en el ranking de impuestos a la propiedad del Índice de Competitividad Fiscal Internacional, elaborado por Tax Foundation, a ostentar el número 37 en 2022 y así se mantuvo durante el año pasado, lo que implica un retroceso de cuatro puestos en solo dos años según la clasificación del prestigioso laboratorio de ideas de EEUU.

Los expertos del think tank norteamericano analizan, miden y comparan la base imponible y el conjunto de impuestos que están vigentes dentro de la ley fiscal española que atañen a la actividad inmobiliaria. Al mismo tiempo, realizan una investigación sobre otro tipo de gravámenes que se aplican indirectamente sobre las propiedades, como es el caso del impuesto sobre el patrimonio.

En el caso de España, son varios los componentes que la relegan a la penúltima posición del listado. Entre la lista de gravámenes a la vivienda destaca la influencia del Impuesto de Sucesiones y Donaciones y el Impuesto sobre el Patrimonio; a los que se suman los impuestos de transferencias de propiedad, gravámenes sobre activos corporativos, los derechos de capital o los impuestos de transacciones financieras en la adquisición.

La economista de Tax Foundation, Cristina Enache, asegura que en los últimos años, “muchos países desarrollados han derogado sus impuestos sobre el patrimonio neto”. Entre los países de la OCDE, “solo cuatro imponen actualmente uno: Colombia, Noruega, España y Suiza”, informó.

La experta cuestiona la eficiencia de este tipo de gravámenes y aseguró que “generan pocos ingresos, generan altos costos administrativos e inducen la salida de personas ricas y su dinero. Muchos responsables de las políticas también han reconocido que los altos impuestos sobre el capital y el patrimonio perjudican el crecimiento económico.”

Donaciones y sucesiones, el más alto

España mantiene el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD) con mayor presión, que llega a alcanzar un tipo máximo del 81,6%. De los países del entorno, solo se acerca Bélgica, que cuenta con un tipo máximo del 80% para las herencias entre no familiares. En el continente, hasta 18 países suprimieron este gravamen. El tipo general máximo del ISD en España llega al 34%.

81,6

POR CIENTO
Es el tipo máximo que puede alcanzar el ISD si se le suman los coeficientes adicionales.

El vicepresidente de proyectos globales de Tax Foundation, Daniel Bunn recalca en el informe que España tiene múltiples impuestos “distorsionadores” sobre la propiedad. Una larga lista de “impuestos separados sobre transferencias inmobiliarias, patrimonio neto, propiedades y transacciones financieras”.

En concreto, la lista de impuestos española que gravan de lleno la vivienda es la más larga de todos los países de la OCDE. Los inmuebles están gravados por el Impuesto sobre la Renta imputado al propietario para segundas viviendas, Impuesto sobre el Patrimonio, Impuesto sobre la Renta a los No Residentes por el alquiler, Impuesto anual sobre Bienes Inmuebles (IBI), Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, y el Impuesto sobre el Incremento de Valor de Terrenos de Naturaleza Urbana, que comúnmente se conoce como la plusvalía municipal.

Son las haciendas autonómicas las que bonifican el impuesto sobre el patrimonio, como es el caso de Madrid o Andalucía, que bonificaban el 100%. En el caso de Galicia, Asturias, Aragón, Cataluña y Baleares, bonifican hasta el 50%.

Pero hay que tener en cuenta que, aunque este gravamen dependa de las autonomías, hay una serie de claves a nivel estatal que regulan el

Competitividad en impuestos a la propiedad

Clasificación de países de la OCDE

País	2020	2021	2022	2023	Cambio de 2022 a 2023
Estonia	1	1	1	1	0
México	9	9	9	2	5
Rep. Eslovaca	3	3	3	3	0
Australia	4	4	4	4	0
Letonia	5	5	5	5	0
Rep. Checa	6	6	6	6	0
Lituania	7	7	7	7	0
Nueva Zelanda	2	2	2	8	-6
Costa Rica	Sin datos	Sin datos	Sin datos	9	-
Suecia	8	8	8	10	-2
Israel	10	10	10	11	-1
Alemania	11	11	11	12	-1
Chile	12	12	13	13	0
Luxemburgo	13	13	14	14	0
Noruega	15	15	16	15	1
Austria	14	14	15	16	-1
Irlanda	19	18	17	17	0
Dinamarca	16	16	19	18	1
Finlandia	18	19	20	19	1
Portugal	20	20	21	20	1
Países Bajos	21	21	22	21	1
Turquía	22	22	23	22	1
Hungría	17	17	18	23	-5
Eslovenia	26	25	26	24	2
Canadá	24	24	25	25	0
Japón	27	26	27	26	1
Colombia	23	23	24	27	-3
Grecia	30	29	30	28	2
EEUU	Sin datos	Sin datos	Sin datos	29	-
Bélgica	25	30	31	30	1
Polonia	31	31	32	31	1
Corea	32	32	33	32	1
Francia	35	34	35	33	2
Islandia	28	27	28	34	-6
Reino Unido	34	33	34	35	-1
Suiza	36	35	36	36	0
España	33	36	37	37	0
Italia	37	37	38	38	0

Fuente: Tax Foundation.

elEconomista.es

cálculo del tributo. Así, la exención de 300.000 euros se aplica a la vivienda habitual; hay un mínimo exento para los contribuyentes residentes como para los no residentes y todos están obligados a presentar la declaración para los sujetos pasivos cuya cuota tributaria sea el resulta da ingresar o, no saliente da ingresar, si el valor de dichos bie-

nes y derechos supera los dos millones de euros. Al mismo tiempo, se aplicaría una exención a los negocios familiares y las participaciones en entidades que tengan dicha calificación.

El Gobierno está promoviendo el denominado “impuesto de solidaridad”, es decir, un gravamen temporal que afectará a los contribu-

yentes cuya riqueza neta supere los tres millones de euros. Todo esto con el objetivo de que las autonomías no repitan patrones de comportamiento y empiecen a bonificar el impuesto sobre patrimonio.

En 2023, los gobiernos de Madrid, Andalucía y Galicia recurrieron el nuevo “impuesto solidario” ante el Tribunal Constitucional.

El de Donaciones y Sucesiones, cada Comunidad Autónoma tiene también sus propias bonificaciones. Este impuesto está regulado por la Ley 29/1987 que establece un porcentaje que va del 8,65% al 34%. Pero luego hay que aplicarle la bonificación autonómica.

Madrid desde 2017 el cónyuge y los parientes directos del fallecido bonifican al 99%. En el caso de los hermanos, la bonificación es del 15% y para tíos y sobrinos el descuento autonómico es del 10%.

Otra autonomía que bonifica entre el 80% y el 100% según el grado de parentesco es Castilla-La Mancha. El Principado de Asturias, por su parte, aplica una bonificación del 100% al impuesto de sucesiones si los herederos reciben menos de 300.000 euros y la bonificación puede llegar al entorno del 95% en el caso que se hereden explotaciones agrarias o afines.

Madrid es la región que más alivia la carga impositiva sobre los bienes inmuebles

Aragón contempla también bonificaciones del 100% del impuesto para el cónyuge o hijo menor de edad si el patrimonio de la donación no excede de 100.000 euros y el importe de la reducción no supera los 75.000 euros. A los hijos que reciban la entrada para un piso por parte de sus padres para la vivienda habitual, el fisco aragonés también lo bonifica al 100%.

Cantabria tiene una bonificación del 100% para hijos y cónyuges se superan los 100.000 euros. Si fuese inferior, la bonificación estaría en torno al 90%. En el caso de Extremadura y la Región de Murcia, la bonificación es del 99% para descendientes y cónyuges. En el caso de las Islas Baleares, se está trabajando en una rebaja de casi el 50% para hermanos y sobrinos.

Los hogares gastan un 7,5% más en alimentación pese a consumir menos

El crecimiento anual del IPC desde 2014 ha reestructurado la cesta de la compra

Pablo Seco MADRID.

Los hogares pagaron en 2023 más a cambio de menos: *reduflación* en estado puro. La escala de precios que sufre España a raíz del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania fue la principal causante de los estragos que sufrió el presupuesto que los españoles destinaron a la compra de alimentos y bebidas a lo largo del año, con un incremento en el precio medio del 8,3% y un gasto total de 115.900 millones de euros, lo que equivalió a un 7,5% más en el cierre de facturación global con respecto al año anterior. El aumento general presupuestario no se tradujo en mayor consumo, ya que se ha podido observar una ligera disminución del 0,7% en la demanda de alimentos y bebidas.

El último informe publicado por el Ministerio de Agricultura y Pesca sobre el consumo de alimentos y bebidas en 2023 también indica que se experimentó una ligera reestructuración en la cesta de la compra, como consecuencia directa del crecimiento anual que el Índice del Precio al Consumo (IPC) viene experimentando desde el año 2014, cerrando el año 2023 con una cifra del 3,1% en el apartado de alimentos y bebidas no alcohólicas. Los

datos de la cartera ministerial entran en sintonía con los proporcionados a *elEconomista.es* por parte de la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU), según la cual la inflación y la consecuente subida del IPC tuvieron efectos negativos sobre el precio medio de una cesta de la compra, con un encarecimiento de hasta un 38%, aunque dicho aumento se elevase hasta un 47% en tan sólo los últimos cuatro años, con una aumento del valor de los alimentos y bebidas del 11,9% y del 8,9% respectivamente, según el estudio Kantar.

Una crisis segmentada

La tendencia alcista de la mayoría de productos alimentarios en España no llegó a afectar a todos los elementos de la misma forma, ni en los mismos niveles. Ejemplo de esta variedad es el ligero contraste existente entre el crecimiento de un 0,3% del volumen de demanda de la alimentación fresca y la disminución de la intensidad de compra de los alimentos congelados en un 0,9%.

Dentro de todos los segmentos de la compra, el sector con el que más se intensificó la crisis de demanda fue el oleícola, con una disminución de su volumen de un 3,3%

Previsiones positivas para el próximo año

A la ligera disminución del número IPC en alimentos y bebidas no alcohólicas en el último tramo del 2023 con respecto al 2022 (se pasó del 5,7% al 3,1%), se le suma el estancamiento en un 3,9% en enero de 2024 de la escalada de precios de los alimentos, según datos del Índice de Precios Industriales (IPRI). Todo parece indicar que la subida continua de precios que los consumidores se ven obligados a asumir cada vez que acuden a los grandes supermercados tiende a estabilizarse, aunque continúan sufriendo las pérdidas y las consecuencias de la todavía existente inflación

como consecuencia directa de la alta tasa inflacionista que este preciado bien ha soportado a lo largo de los últimos años. Comprar un litro de aceite en 2023 supuso un coste de media 0,80 céntimos su-

perior que en el año anterior, es decir, un 21% más.

No se queda aquí. El dato se vuelve especialmente alarmante cuando se observan y comparan las cifras con las del año 2021, habiendo aumentado el precio en hasta un 75% a lo largo de los dos años seguidos, lo que supone un precio de 2 euros más por cada litro de este ahora convertido en *oro líquido*.

Esta tendencia inflacionista explica cómo los españoles tuvieron que destinar de media un 17,5% más de su presupuesto per cápita para incluir este bien tan preciado en su cesta de la compra, que llega a representar el 2,58% del gasto en el total de alimentos. Aunque el dinero asumido por los consumidores aumente, el volumen de aceite adquirido por los españoles se redujo considerablemente.

El perjuicio que padeció el tradicional aceite oliva virgen extra (AOVE) a consecuencia del aumento exponencial de su precio entra en claro contraste con el éxito cosechado por el de girasol, en cuanto a la producción y consumo generales. Este rival vio incrementada su demanda en hasta un 24,6% con respecto al año anterior, en detrimento de la disminución que experimentó su mayor oponente en

el mercado. El competitivo precio del aceite de girasol, que no alcanza los 2 euros por litro, explica su ventajosa posición y cómo este ha logrado erigirse como el ganador del primer puesto en todo un sector oleícola zarandeado por una crisis de la demanda, llegando a representar un 33,8% del volumen del mercado, mientras que el AOVE perdió hasta el 23,8% del volumen de compras en comparación con el año 2022.

Productos esenciales

Aunque de manera menos acusada que en el caso del aceite, los alimentos pesqueros, cárnicos y lácteos también se toparon con una situación inflacionista que trastornó de manera indirecta la composición de la mayoría de las listas de la compra.

El pescado se convirtió en un bien cada vez menos asequible para el

El aceite de oliva es el producto más encarecido a causa de la tendencia general inflacionista

común de los consumidores, quienes en términos per cápita gastaron un 3,6% más de su dinero, aunque por una cantidad de un 2,2% menor. El aumento del 7,1% del precio medio con respecto al registrado en el 2022 convirtió la caída de la demanda en un fenómeno estructural y transversal a todos los derivados del mar, desde los géneros en conserva hasta los moluscos y crustáceos, de manera que los españoles consumieron una media de 18,56 kilos por persona al cierre del año 2022.

En una situación bastante distinta se encontró la carne, cuya adquisición ha incrementado hasta llegar a un 6,4% más que el año anterior. Sin embargo, no estuvo exento de sufrir una ligera subida de precios de entorno al 7%, lo que explica el aumento de su facturación.

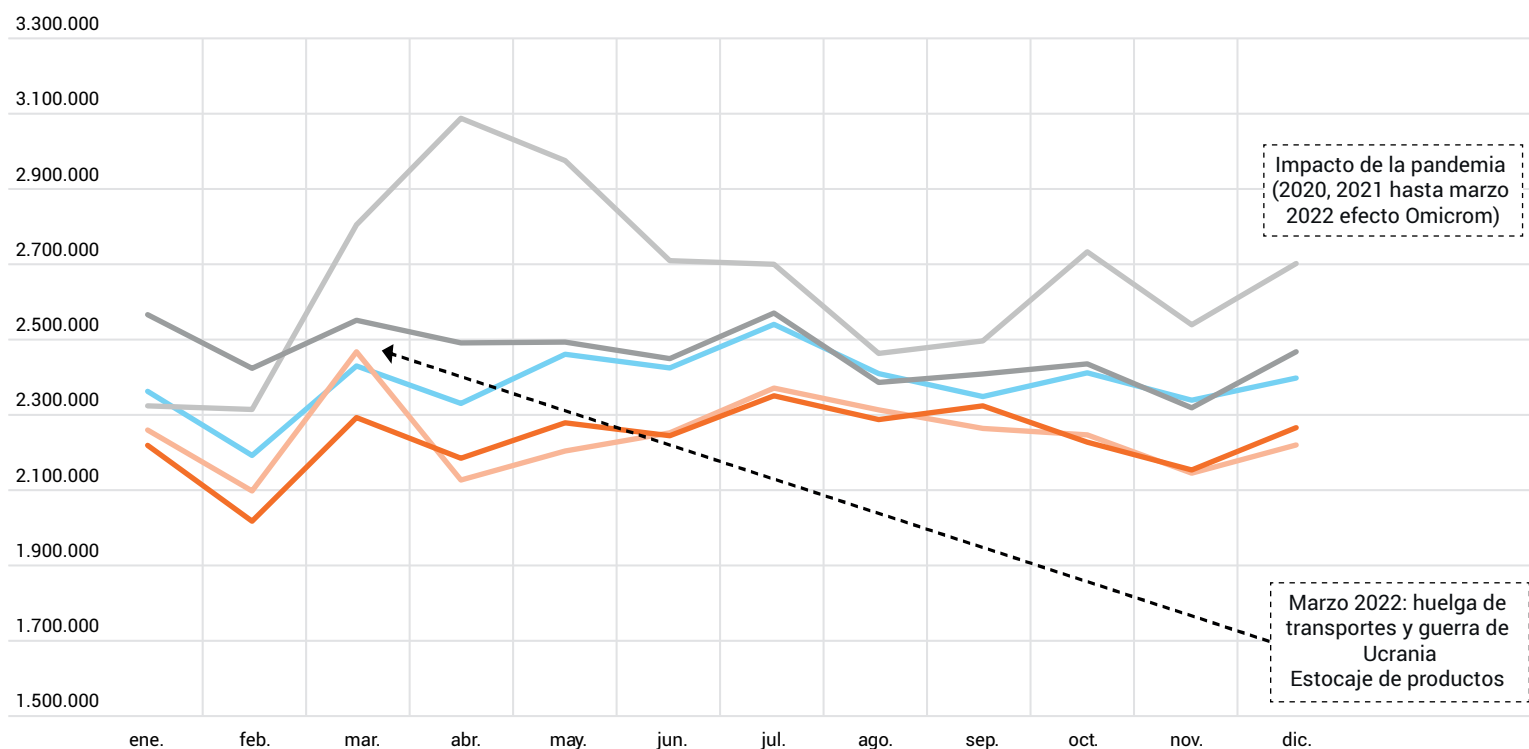
El incremento del consumo de productos cárnicos en un 6,4% durante 2023, por su parte, se debió principalmente a la tendencia española de este último año a comprar más carne de pollo, concretamente un 15% más. Se convierte así en el *producto estrella* de toda la gama de carne fresca, cuya demanda total incrementó un 8,7%.

De la misma manera, el precio de la leche tampoco se libró de los vaivenes inflacionistas de los productos alimenticios. Con un crecimiento del 12,2% en contraste al año anterior, su consumo se ha visto reducido en casi un 3%, lo que se asemeja a la situación del resto de derivados lácteos que presentan un crecimiento de su valor monetario del 11,8%, tendencia que viene acostumbrando a los españoles desde el año 2008.

El aumento del IPC cambia los hábitos alimenticios de las familias

Volumen alimentación en hogar (miles kgs/litros)

Año 2019 Año 2020 Año 2021 Año 2022 Año 2023



Fuente: Kantar.

elEconomista.es

elEconomista.es

IX FORO ENERGÍA

Los nuevos retos para Europa



5 de septiembre



De 9:00 a 19:05 hrs.

Inscríbete y sigue la jornada en: www.bit.ly/IXForoEnergía-eE



//ABANCA

AFRY

axpo



CEPSA

coxabengoa

Deloitte.

Cuerva*

ECOENER

EDISON NEXT

edp

EIDF

elmya
desde 1966

enagas

endesa

ENGIE

ekhi

exolum

factorenergia

fenie energía

forestalia
FOR THE NEXT ENERGY GENERATION

galp

gesternova
energíagreenalia
The Green Company

HomeServe

Ingeteam
ELECTRIFYING A SUSTAINABLE FUTURE

LONGI

Magnon

Naturgy

neton

nortegas

plenitude

prezero

prosolia
energy

Redexis

reganosa

REPSOL

res
power for good

RWE

Shell
ENERGY

SMARTENERGY

sse
Renewables

Statkraft

VINCI
ENERGIES

VISALIA

X-ELI@

#IXForoEnergiaeE

Colabora: PowerAV



Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid (UCM). N. MARTÍN

Funcas alerta del desajuste entre la oferta de grados y la demanda laboral

La inteligencia artificial conducirá a una universidad más flexible e interactiva

N. García MADRID.

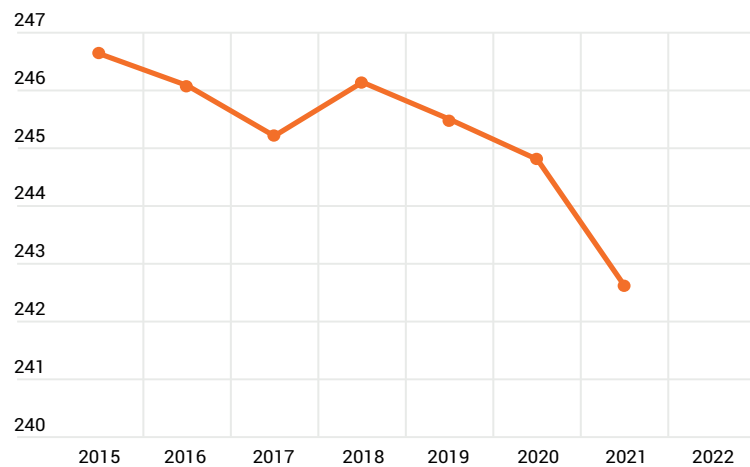
La educación superior se enfrenta a un momento crucial, donde la demanda de estudios universitarios se adapta con mayor rapidez a las necesidades del mercado laboral que la oferta educativa proporcionada por las universidades públicas. Esta es una de las principales conclusiones del último número de Papeles de Economía Española, una publicación de Funcas que explora los desafíos y oportunidades para el futuro de la educación superior en España.

El informe, titulado “Desafíos y oportunidades para el futuro de la educación superior”, analiza cómo la digitalización, la inteligencia artificial (IA), y la nueva demografía estudiantil están remodelando la universidad. Los autores, Aitor Lacuesta, Marta Martínez-Matute, Jorge Sainz e Ismael Sanz, presentan datos que revelan un incremento en los desajustes entre la oferta y la demanda de titulaciones, especialmente tras la pandemia. Las notas de corte para los estudios con mayores expectativas salariales han aumentado, reflejando una demanda creciente, mientras que la oferta de plazas en universidades públicas no ha seguido esta tendencia.

Iván Zamarrón, coordinador de

¿Hay suficientes plazas en la universidad pública?

La oferta de universidades públicas presenciales disminuyó las plazas de nuevo ingreso y aumentó las titulaciones. Miles de plazas



Fuente: Sistema Integrado de Información Universitaria (SIU).

elEconomista.es

Innovación y Desarrollo de Oferta Académica de la Politécnica Nebrija (Universidad Nebrija), comenta también sobre los recientes cambios en la oferta de plazas en las universidades públicas en relación con el mercado laboral: “La transformación digital que afecta al conjunto del mercado de trabajo ha impactado también a la oferta pública en las ramas de Ingeniería y Tecnología, campos en los que la universidad pública cuenta con más

oferta o titulaciones, por delante de Humanidades y Arte.” Zamarrón explica que existe una sensibilidad creciente en la universidad pública hacia la renovación y actualización de su oferta clásica, intentando responder a los retos que plantea la empresa del siglo XXI. Según él, las universidades están adaptando sus programas para alinearse mejor con las demandas actuales del mercado laboral, particularmente en áreas tecnológicas.

Por su parte, Jorge Pérez Serrano, vicerrector de Estudios de Grado y Acceso de la Universidad de Alcalá de Henares (UAH), considera que la universidad pública “tiene la obligación de dar curso a las demandas de las profesiones que conforman el espectro de sociedad proveniente de los estudios universitarios, tanto los mas tradicionales como a los innovadores”. Los tradicionales provienen de carreras establecidas en nuestro ideario y por tanto muy identificables, destaca.

“El problema es que a veces, muy recientemente, tenemos nuevos ámbitos de conocimiento o especializaciones que dan lugar a una inminente demanda de profesionales altamente cualificados en este sector. La universidad pública puede y debe girar para cubrir estas demandas pero no olvidemos que un título universitario se conforma con múltiples ámbitos de conocimiento, se aúnan, conforman un cuerpo y con un sentido de coherencia académica desembocan en la obtención del título”, añade.

Tecnología y capital humano

Los autores de la investigación destacan la necesidad de invertir en estudios que complementen las nuevas tecnologías con el capital hu-

mano. La investigación sugiere que la IA y la robótica incrementan la demanda de trabajadores cualificados, mejorando tanto el empleo como los salarios en estos sectores. Para maximizar los beneficios y mitigar las consecuencias negativas de estos avances tecnológicos, es esencial que los sistemas educativos sean flexibles y reactivos a los cambios rápidos del mercado laboral.

El trabajo revela también importantes disparidades de género en la elección de grados universitarios. Las mujeres están sobrerrepresentadas en campos relacionados con la salud y los cuidados, mientras que los hombres dominan los estudios STEM (Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas). Esta brecha de género, que persiste desde hace

La IA y la robótica incrementan la demanda de empleados cualificados, mejorando el empleo y los salarios

dos décadas, podría estar contribuyendo a las desigualdades salariales en el mercado laboral. Los autores abogan por enfocarse en mejorar la calidad de la educación superior, dado que España ya lidera en Europa en términos de cantidad de estudiantes universitarios.

Zamarrón aborda también el impacto del cambio tecnológico sobre el empleo en estos momentos. Según él, las inversiones en tecnología permiten que las empresas sean más ágiles, adaptativas y cohesionadas, pero señaló que sin una relación sinérgica con personas (factor humano) y procesos (organización), estas inversiones no aportan una ventaja competitiva sostenida en el tiempo.

Pérez destaca que “un fracaso en cualquiera de estas situaciones va a desembocar en un problema mayúsculo de recursos humanos no utilizados o infrautilizados”, además de lo que supone la pérdida de las inversiones destinadas a la puesta a punto de la misma o la infinita desesperación que pueden tener los pocos titulados que si finalizaron unos estudios de los que la sociedad no reconoce o ya no desea.

El auge de las privadas

La financiación universitaria también está en el centro del debate. José García Montalvo y José Montalbán Castilla señalan un aumento significativo en la inversión privada en universidades españolas. Este boom de inversión, junto con el aumento en la matriculación en universidades privadas, está cambiando el panorama educativo. A pesar de su prestigio tradicional, las universidades públicas enfrentan desafíos para competir debido a restricciones regulatorias y falta de flexibilidad financiera.

Economía

La brecha de género de las nuevas pensiones cae a la mitad en dos décadas

La prestación media que perciben las mujeres es un 32,7% inferior que la de los varones

José Miguel Arcos MADRID.

La sociedad del pasado define, parcialmente, las pensiones actuales. El siglo XX fue un periodo de transformación económica global en el que uno de los mayores hitos fue la incorporación de la mujer al trabajo. España, tras la guerra civil y la dictadura, acogió el modelo europeo y el género femenino pudo acceder al trabajo y, así, generar derecho a pensión contributiva. Aún así, la brecha de género aún es amplia en el sistema de pensiones español. La prestación media total que perciben las mujeres todavía arroja una diferencia cercana al 33% respecto a la pensión de los hombres. Aunque este efecto se está corrigiendo progresivamente, pues las nuevas altas de jubilación han reducido a la mitad la brecha de género en las últimas dos décadas.

Y es que generar una pensión es una carrera de fondo. En este caso, la llegada a la línea de meta ofrece una *foto finish* que dibuja el panorama que aún acarrean las mujeres una vez llega el retiro: sus cotizaciones sociales aportadas a la Seguridad Social son inferiores en promedio, lo cual les genera pensiones más bajas y son mayoría en las prestaciones no contributivas por no alcanzar, en esos casos, los años requeridos cotizando a la Seguridad Social.

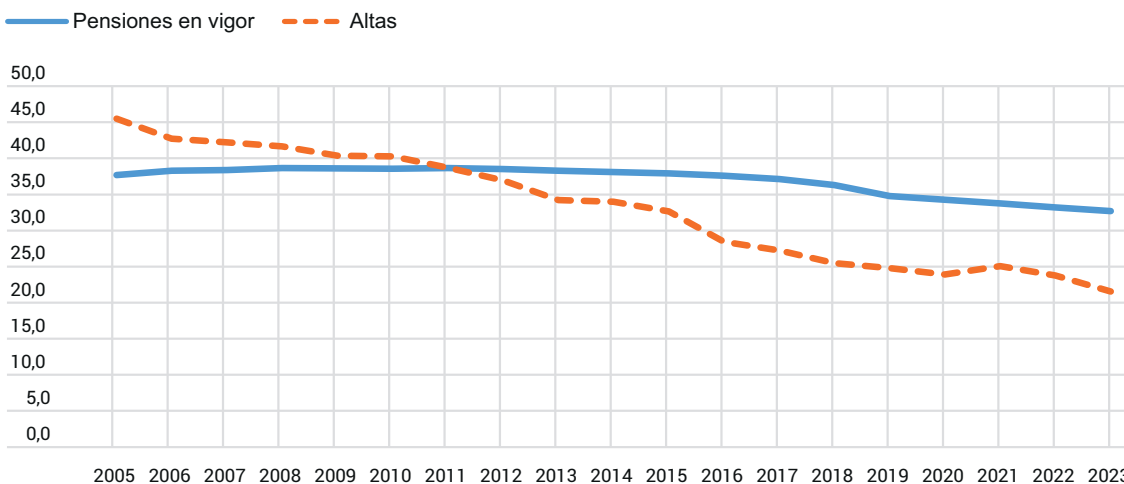
El primer pilar de la Seguridad Social sostiene ya a 9,1 millones de pensionistas con algo más de 10 millones de prestaciones. Por supuesto, con amplias diferencias según el tipo de pensión o el sexo. La prestación media de las mujeres es inferior a 900 euros mensuales –especialmente reseñable en los casos en los que la mujer únicamente percibe un complemento de mínimos, pues son el 27,5% de las prestaciones con titularidad femenina– frente a los 1.319 euros percibidos por los varones (el citado 32,7%).

La brecha entre las pensiones que causan alta y las que causan baja, a su vez, es cada vez menor. El conocido como efecto sustitución ha pasado de suponer una brecha del 22% superior para las altas respecto a las bajas, a ser el 13,5%. “Esto significa que las bases reguladoras que están dando lugar a las nuevas pensiones recogen variaciones salariales que cada vez se asemejan más a las variaciones conjuntas del IPC y de las mejoras de pensiones que vienen afectando a las pensiones que causan baja”, explicaba el Consejo Económico y Social en su memoria anual.

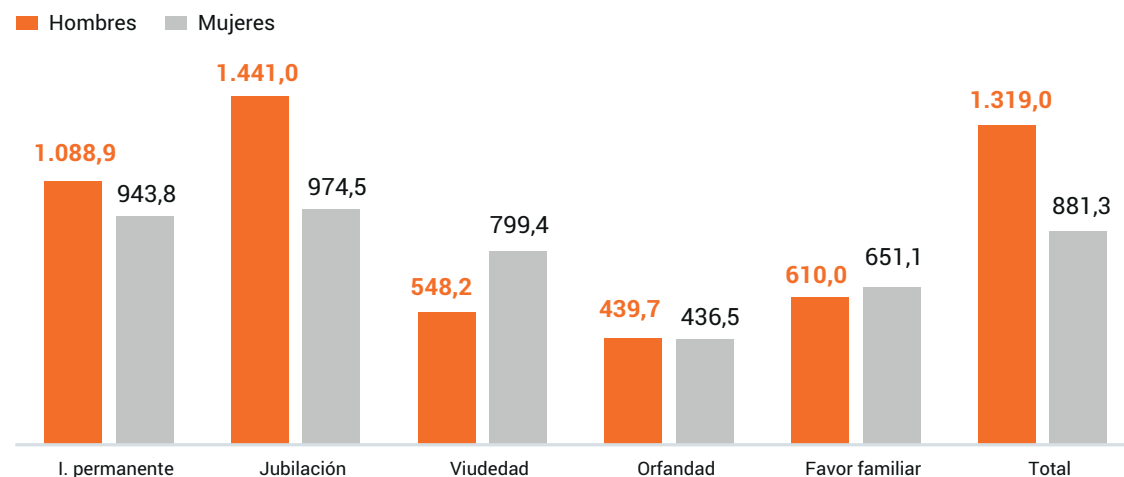
Las mayores brechas se producen, además, en jubilación e incapacidad permanente y tienen que

Evolución de la brecha de género de las pensiones

Brecha de género, en porcentaje



Pensión media por sexo (euros/mes)



Fuente: Memoria anual del Consejo Económico y Social (CES).

elEconomista.es

ver con la diferente participación de hombres y mujeres en el mercado laboral y con rasgos diferenciales en los empleos que ocupan, además de otros factores como su desigual adscripción a los cuidados familiares. A la par, el género femenino tiene una presencia mayoritaria en las clases de pensiones con cuantías más bajas (viudedad, en favor de familiares o SOVI).

“En términos generales, estas generaciones de mujeres mostraban

trayectorias laborales más irregulares, con un mayor número de interrupciones, asociadas tanto a la mayor incidencia de la contratación temporal y del desempleo, como a la maternidad y cuidado de hijos e hijas y de personas dependientes, además de una mayor presencia en empleos a tiempo parcial y de menores salarios que los hombres”, explican en el informe los expertos.

Pero la brecha se va reduciendo, bien por las nuevas carreras de co-

tización que entran a la jubilación o por las propias medidas implementadas. “Con el paso de los años se han ido reduciendo las diferencias entre hombres y mujeres, tanto por la incorporación al sistema de generaciones de mujeres con una mayor participación laboral y un nivel formativo más elevado, como por las mejoras introducidas en el sistema para paliar estas diferencias”, explican.

“De hecho, si en lugar de considerar las pensiones en vigor se atiende a las nuevas altas, se observa cómo en 2023 la pensión media de las mujeres ascendía a 1.068 euros, frente a 1.361,4 euros en los varones, lo que implica una brecha de género del 21,5 por 100. Por otra parte, a 1 de enero de 2024, 661.981 pensiones percibían el complemento de las pensiones contributivas para la reducción de la brecha de género, de las cuales el 90,4 por 100 eran mujeres, con un importe medio mensual de 32,2 euros por hijo o hija”, añaden.

Nueva reunión para desatascar la reforma de la jubilación anticipada y flexible

El Gobierno se comprometió con los interlocutores sociales a agilizar la negociación para reformar la jubilación que permite compatibilizar salario y pensión en su modalidad anticipada o demorada. Los sindicatos manifestaron la necesidad de agilizar las conversaciones y esperan recibir una propuesta por escrito de parte del Ministerio para tratar de cerrar un acuerdo antes de vacaciones. Hoy, lunes 22 de julio, hay una nueva cita en la que el Gobierno deberá acercar posturas sobre las diversas modalidades de jubilación a reformar.

La afiliación crece en casi 100.000 trabajadores en la mitad de julio

El inicio de la temporada estival deja más de 21,4 millones de trabajadores en el mercado laboral

elEconomista.es MADRID.

Buenas noticias para el mercado laboral. La Seguridad Social registró más de 21,4 millones de afiliados en la primer quincena de julio, lo que supone 96.116 ocupados más que a finales de junio, según los datos facilitados por el Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones a través de un comunicado.

Con los datos hasta el 15 de julio, el número total de afiliados ha aumentado en 506.864 en la serie ajustada, en el último año, y en 1,82 millones de personas desde antes del inicio de la pandemia.

Descontando la estacionalidad y el efecto calendario, desde el inicio de 2024 se han creado 337.992 empleos, una cifra en línea con los niveles prepandemia hasta situarse en los 21.180.928 afiliados, con un incremento de más de 29.000 personas en las últimas dos quincenas.

“El mercado de trabajo mantiene su dinamismo, a 15 de ju-

337.000
EMPLEOS

El mercado laboral ha creado 337.000 nuevos empleos desde el inicio de este 2024

lio superamos los 21,4 millones de afiliados y nos acercamos a los 21,2 millones de ocupados si descontamos la estacionalidad y el efecto calendario”, destacó ministra de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, Elma Saiz.

Elevado peso turístico

Ya en el inicio de la campaña veraniega se observó una elevada presencia del turismo en el empleo generado en el primer mes estival.

Los afiliados a la Seguridad Social vinculados a las agencias de viajes y operadores turísticos aumentaron un 7% en junio con respecto al mismo mes del año previo. Del total de afiliados, el 71,8% de los que trabajan en agencias y operadores turísticos fueron asalariados, con un total de 51.138 (6,9% vs 2023), mientras que el 28,2% fueron autónomos, hasta 20.123 empleados (+74%), según datos de Turespaña y consultados por Europa Press.

El sector público lastra la productividad española un 19,4% por debajo de la UE

Los expertos advierten de la falta de formación específica en el sector inmobiliario

Patricia Arriola MADRID.

La baja productividad española frente a sus homólogos de la Unión Europea es una variable principal para medir el mercado de trabajo. El informe *Productividad laboral: España vs UEM del BBVA Research* expone que la brecha entre la productividad laboral en la zona del euro y la española se amplió hasta el 19,4% en 2023. El indicador se vio lastrado por dos sectores: el inmobiliario y el público “contribuyen negativamente a la economía española”, así lo asegura uno de los autores del estudio, Juan Ramón García.

Para el economista de Fedea, José Emilio Bosca, el sector público español “es poco productivo desde la forma de captar el capital humano hasta la manera de organizar el propio sector”. Bosca achaca los grandes “problemas de productividad” en España a la falta de cultura de “evaluar al sector público”. Por ejemplo, “las oposiciones te muestran unas habilidades, mientras que otros países captan a los funcionarios de otra forma que puede ser más eficiente”, agregó. Bosca explica que cuanto mayor es el gasto público y menos eficiente es el sector menos se aprovecha la economía, lo que “genera más ineficiencia”.

Respecto al sector inmobiliario, el también catedrático de la Universidad de Valencia, comentó que en España se utilizan tecnologías y capital humano por debajo de otros países. “Hay pocos institutos de enseñanza que forman a los albañiles, y otras especialidades técnicas. En otros países si que pasan por un profundo periodo de aprendizaje que les sirve en la práctica”, dijo.

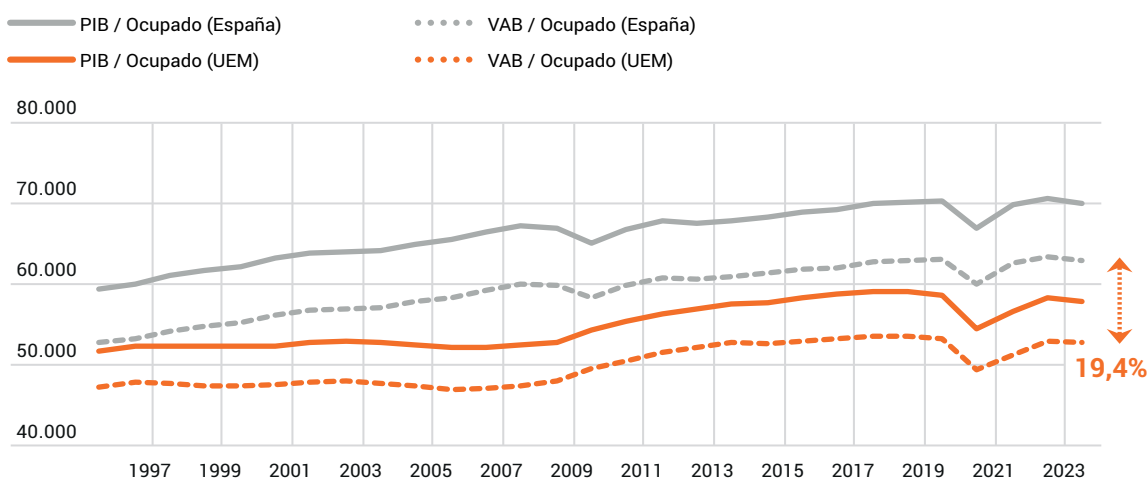
Productividad por sectores

Pero el sector inmobiliario y público no son los únicos que lastran la economía, también tenemos a las TIC, las actividades profesionales y la industria manufacturera donde la brecha con otros países de nuestro entorno continúa siendo grande. El único sector en el que España mantiene mejores cifras es en el agrario.

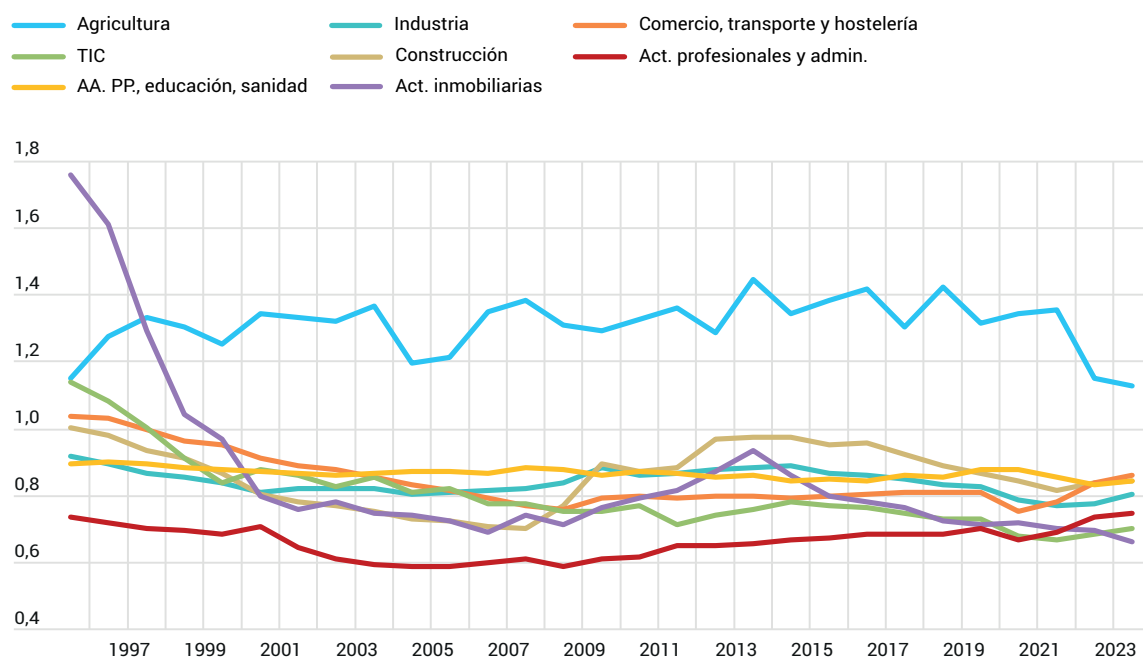
García explica que “el diferencial de productividad no está causado por un único sector”. Agrega que “lo que estamos viendo es que todos los sectores salvo la agricultura, exhiben niveles de productividad menores que otros países de la Unión Europea”. Es más, Camilo Ulloa, coautor del informe, explica que desde la academia se relaciona a la “deficiencia crónica” con el

Evolución productiva en los últimos años

Déficit crónico de la productividad laboral en España, euros por hora o por ocupado



Indicador de productividad laboral por sectores, en porcentaje



Fuente: Elaboración de BBVA Research a partir de INE y Eurostat.

elEconomista.es

En los últimos tres años se registra una mejora productiva en España

Los economistas del BBVA Research, Juan Ramón García y Camilo Ulloa resaltan que durante los últimos años, después de la pandemia, la productividad española está creciendo más que en Europa. Esto obedece a que “está mejorando la eficiencia productiva de los sectores de la economía”, sin embargo, el efecto composición está jugando un papel residual. Esta situación para los expertos autores del informe contrasta con lo que sucede en Europa donde la productividad en los últimos años cae. “Ha empeorado este componen-

te de productividad externa sobre todo en la industria. Lo vemos desde el inicio de la guerra de Ucrania”, precisó García. El patrón de mejora encontrado por los expertos aparece en os periodos postcrisis. “En el caso del sector sanitario fue productivo a costa de la crisis, pero no fue porque nos volvieramos más eficientes sino por el efecto composición”, dijo Ulloa. Pese a que en Europa la productividad no ha mejorado en los últimos tres años y en España se ha incrementado, la diferencia continúa siendo grande.

hecho de que España está compuesta de empresas de menor tamaño y apertura comercial.

Si España generara más empleo en sectores con más productividad las cifras mejorarían, como ha reflexionado el economista de Fedea. “Nosotros por ejemplo tenemos más productividad que Alemania en el sector turístico, de hostelería y restauración. En cambio, tenemos menos en tecnología y conocimiento”, dijo el especialista de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada. Bosca insiste en que “en los sectores de baja productividad tenemos mucho empleo y en los de mucha productividad tenemos poco. Se trabaja muchas horas en actividades de poca productividad”.

Si hablamos de la productividad por ocupado, España ha crecido un 11,6%, mientras que la zona euro lo

ha hecho en 19,4%.

El déficit crónico de productividad laboral entre España y la eurozona se ha ampliado en la última década, a pesar de que tanto el valor añadido por hora como por trabajador se ha acelerado en España desde el 2022; sin embargo, todavía queda mucho terreno por conquistar.

Durante las últimas tres décadas -entre 1995 y 2023- las horas trabajadas se han incrementado en España un 18,9%, frente al 29,7% de la eurozona. Sin embargo, desde finales del 2022 hasta 2024 la industria manufacturera, el sector financiero, el sector primario y la agricultura son más productivos en comparación a la UE, según el informe del BBVA Research. “La actividad productiva española ha tenido un repunte en los últimos tres años pero porque la zona del euro lo está haciendo muy mal”, expuso García.

También la productividad por ocupado en la zona del euro creció -durante los últimos 28 años- por encima de la española. Lo hizo un 19,3% en los países comunitarios, mientras que en España lo hizo un 11,6%.

Otro punto que resalta en la investigación es que la productividad por ocupado en la zona del euro es del 19,3% en comparación con la de España que es de 11,6% lo que hace una diferencia del 7,7 puntos porcentuales.

Bruselas advierte a Moncloa

Por todo ello, la Comisión Europea analizó el rendimiento de la productividad en España, un factor que la sitúa en la misma cola del resto de los países europeos. En su análisis, afirmó -en junio del año pasado- que “la productividad laboral

La agricultura es el único sector en el que España incrementa su productividad

es una debilidad endémica de la economía española”.

Hay una brecha “significativa”, dice Bruselas, entre España y otros países del euro. Desde el 2005, España no ha sido capaz de igualar los niveles de productividad por hora trabajada, tampoco de la media de la UE. Según un informe publicado por el IVIE y la Fundación BBVA a principios de año, España acumula un retroceso de su nivel de productividad total de los factores (conocido como PTF) del -7,3% entre 2000 y 2022.

El Gobierno presentará -en las próximas semanas- el Consejo de la Productividad. Un grupo de expertos independientes que pondrán sobre la mesa las recomendaciones y medidas necesarias para revertir la tendencia que sigue alejando a España de la media europea.

Economía

El 60% de trabajadores tiene convenio en vigor en Euskadi, el mejor dato en 12 años

El incremento salarial medio es del 3,38%, con una jornada semanal de 37 horas laborables

Maite Martínez BILBAO.

Casi el 60% de trabajadores en Euskadi (el 58,3%) tiene su convenio en vigor, el porcentaje más alto desde la entrada en vigor de la reforma laboral de 2012. Esta buena situación de la negociación colectiva vasca es consecuencia en parte, por los acuerdos logrados el pasado año 2023 y su carácter plurianual. Estos datos se recogen en el informe sobre 'Situación Económica y Relaciones Laborales en la CAPV 2023', presentado por la presidenta del Consejo de Relaciones Laborales (CRL), Emilia Málaga.

A esto se une la recuperación, además, de algunos convenios decaídos y sólo el 4,6% de la población en activo está en esa situación.

del -5% en huelgas, del -45,5% en la población afectada y del -55,8% en las jornadas no trabajadas.

En cuanto al incremento salarial medio contemplado en los convenios en vigor a 31 de mayo de 2024, asciende al 3,38%, con la siguiente distribución: 3,61% en los negociados en la comunidad autónoma y del 2,84% en los de ámbito estatal con incidencia en Euskadi.

La conflictividad se reduce, con un 5% menos de huelgas y un 45,5% menos de participantes

Menor conflictividad

Otro dato que incide en la evolución positiva de la negociación colectiva es que el número de huelgas se redujo en 2023. Así, se registraron un total de 325 huelgas laborales en Euskadi, en las que participaron 58.307 personas y se sumaron 169.836 jornadas no trabajadas. En relación con el ejercicio precedente, dichas cifras suponen caídas

Por su parte, la jornada media aplicable en 2023 se situó en casi 1.684 horas, equivalentes a unas 37 horas semanales, con diferencias sectoriales. En la industria y la construcción la jornada fue de 37,5 horas, mientras que en servicios estuvo por debajo de las 37 horas.

Así, en un contexto de cambio normativo en el que la jornada máxima anual pasase de las 40 horas



Emilia Málaga, presidenta del Consejo de Relaciones Laborales de Euskadi. EE

semanales a las 37,5 horas, los datos recogidos por el CRL indican que unas 250.217 personas tendrían pactada en sus convenios una jornada por encima de las 37,5 horas (1.712 horas anuales), lo que supone que aproximadamente el 43,5% de las personas con su convenio en vigor o prorrogado verían su jornada reducida en 43 horas de media.

Más de un millón de afiliados

El número de afiliados a la Seguridad Social en Euskadi se situó en junio en 1.019.773, lo que supone un aumento del 1,7% respecto de junio de 2023. Por tipo de contrato, el número de afiliados con indefinido se mantiene respecto del año anterior (80,7%), sin que hayan sufrido variación los fijos discontinuos, que

Los EREs, con 276 expedientes, bajaron más del 50% el año pasado, pero éste se observa un repunte

suponen el 3,3% de la afiliación, ni los indefinidos a jornada parcial.

Los expedientes de regulación de empleo (ERE) autorizados o comunicados se redujeron en 2023, aunque en 2024 se observa un cierto repunte. A lo largo de 2023, se presentaron 276 expedientes con 7404 personas afectadas, cifras que suponen descensos del -51,2% y -62,6% respectivamente.

Ser excelente · Ser visible · Ser CIEGE Ser empresa certificada

por **INFORMA** y **elEconomista.es**

Líderes en información y actualidad empresarial



Certifica la gestión excelente de tu empresa

- ✓ **INFORMA analizará** los principales parámetros que determinan la gestión de la compañía.
- ✓ Tras **conseguir la certificación**, la empresa participa en la gala de entrega de los certificados CIEGE.
- ✓ **La empresa y su Responsable consiguen visibilidad** específica en elEconomista.es, a través de la cobertura del evento y la entrevista personalizada.

Aprovecha ahora el test GRATIS de evaluación <https://excelencia-empresarial.eleconomista.es/>

Más información en **900 103 020** | clientes@informa.com



Carlos Umaña Premio Nobel de la Paz en 2017

“Los líderes extremistas aumentan las posturas temerarias y debilitan la relación entre países”

N. García MADRID.

Carlos Umaña, galardonado con el Premio Nobel de la Paz en 2017 y presidente de la Asociación Internacional de Médicos para la Prevención de la Guerra Nuclear, alertó la semana pasada en los Cursos de Verano de la Universidad Complutense de Madrid acerca de una “carretera armamentística dirigida a modernizar los arsenales nucleares” por parte de diversas naciones.

En su intervención, Umaña subrayó la importancia de promover tratados multilaterales “ya que son los que generan un cambio normativo y obligan a los países no adheridos a cumplir”, e instó a las sociedades a exigir a sus gobiernos el desarme nuclear. Según afirmó, actualmente “existen 2.000 bombas nucleares en estado de alerta máxima, listas para ser lanzadas”.

Umaña señaló que “las armas nucleares son vistas como un símbolo de poder, lo que explica la reticencia de los países a deshacerse de ellas. Un requisito esencial para avanzar hacia el desarme es debilitar ese valor mediante la estigmatización”.

Entre los factores que incrementan el riesgo de conflictos nucleares, destacó la proliferación de discursos que promueven el uso de armas nucleares por parte de líderes políticos, la crisis climática y el peligro de detonaciones accidentales de bombas nucleares.

¿Qué papel juegan los líderes políticos, como Vladimir Putin, Kim Jong Un y Donald Trump, en la exacerbación del riesgo nuclear?

Los líderes extremistas aumentan las posturas temerarias y debilitan la comunicación entre los países, multiplicándose el riesgo de detonaciones por malos cálculos o malentendidos.

¿Cómo han influido los conflictos actuales, como los de Ucrania y Gaza, en el aumento del riesgo nuclear?

La guerra en Ucrania ha puesto de manifiesto el lado oscuro de la era nuclear, con un riesgo cada vez mayor de catástrofe nuclear, incluida la situación sin precedentes de tener centrales nucleares dentro de una zona de guerra. Se han cruzado varias líneas rojas y ha habido más amenazas nucleares explícitas que prácticamente en toda la Guerra Fría. Más aún, la comunicación entre bloques ha caído y, gracias a los avances tecnológicos, ha disminuido el tiempo de reacción a un ataque nuclear. Ante semejante posibilidad, el mandatario del pueblo que se presume atacado tiene seis



Guerra de Ucrania:

“Se ha puesto de manifiesto el lado oscuro de la era nuclear, con riesgo de catástrofe”

Desarme: “Existen

2.000 bombas atómicas en estado de alerta máxima, listas para ser lanzadas”

Tratado de

Prohibición: “Ya lo han firmado 93 países y lo han ratificado 70, España aún no”

minutos para determinar si la alarma es falsa o verdadera, decidir si atacar, con cuántos arsenales y a cuáles blancos. Seis minutos. Tardar más implicaría la posibilidad de que se destruyan sus arsenales. Es una situación volátil donde muchas cosas pueden salir mal y, cuando hablamos de una guerra nuclear a gran escala, no es una guerra que dure años, meses, o semanas, incluso días. Duraría minutos. Quienes tengan la mala suerte de sobrevivirla, se enterarían una vez que hubiera terminado.

¿En qué etapa nos encontramos actualmente en el camino hacia el desarme nuclear global?

Estamos en la etapa de la estigmatización, es decir, en deconstruir el símbolo de estatus que se les ha dado a estas armas y visualizarlas por su verdadera cara; verlas desde sus consecuencias humanitarias y los estragos políticos y económicos que generan. Para eso está sirviendo el Tratado de Prohibición de las Armas Nucleares (TPAN): para crear

una normativa internacional y un clima de condena moral en torno a estas armas, de la misma forma en la que se ha generado un tabú en torno a las armas químicas y la biológicas. Ya lo han firmado 93 países y lo han ratificado 70, y en virtud del TPAN, varias instituciones financieras y fondos de pensiones han retirado sus fondos de empresas relacionadas con estas armas.

¿Por qué España aún no ha firmado el TPAN, y qué presiones políticas influyen en esta decisión?

En septiembre de 2018, Pedro Sánchez manifestó su compromiso de firmar el TPAN; sin embargo, este compromiso no se ha llegado a concretar por miedo a represalias políticas de la OTAN. Ahora bien, no hay ninguna incompatibilidad jurídica entre la OTAN y el TPAN. De forma coherente con su historia y con la voluntad expresa del pueblo español, España debe colocarse del lado correcto de la historia, rechazar y condenar las armas nucleares y firmar el TPAN. Si un país como

España no puede rechazar el uso de las armas nucleares en su nombre, ¿quién puede hacerlo?

¿Qué importancia tiene la reciente cumbre del G7 en Hiroshima para la estigmatización de las armas nucleares?

Es ciertamente un avance que se haya hecho en Hiroshima, ya que solo el simbolismo que representa la ciudad ayuda a la concienciación sobre las consecuencias de las armas nucleares y la importancia de vivir en un mundo desnuclearizado, más allá de palabras bonitas, no hubo acciones políticas directas en torno a reducir la escalada nuclear.

A pesar de los enormes desafíos, ¿qué le da esperanza y optimismo sobre la posibilidad de un mundo sin armas nucleares?

El apoyo al TPAN creció de cero a más de dos tercios de la comunidad internacional en menos de 4 años. El movimiento que crece y se fortalece. Cada vez hay más gente empoderada involucrándose. Solo en Es-

paña, se conformó en 2023 una Alianza por el Desarme Nuclear el año pasado que está compuesta por 62 organizaciones y, gracias a la implicación de gente “de a pie”, hace 2 semanas llegaron a 100 las ciudades españolas que apoyan el TPAN. Avanza el interés, y con él, la implicación en la solución colectiva. La esperanza de un mundo libre de armas nucleares es cada vez más fuerte.

¿Qué evidencia hay para refutar la idea de que las armas nucleares son necesarias para la seguridad global?

La postura tradicional de que las armas nucleares son necesarias para la seguridad, pero esta no se basa en evidencia, sino en preceptos ideológicos, y es tan temeraria como ingenua. Tanto la evidencia como la lógica apuntan a que las armas nucleares, lejos de ser necesarias, son una amenaza para la seguridad global. Más allá de las consecuencias que han tenido las detonaciones nucleares, el riesgo y la exageradísima inversión nuclear -con la que se podrían sustentar casi todos los objetivos de desarrollo sostenible, generando verdadera seguridad- la doctrina de la disuasión ha corroído las relaciones internacionales. La disuasión, amedrentar al enemigo de un posible uso de las armas nucleares, lejos de evitar varios conflictos, más bien los ha provocado. Vivir en un perenne duelo mexicano es lo contrario a la seguridad o la estabilidad y es una situación insostenible.

Economía

Joe Biden se retira de la carrera para presidir EEUU y cede el testigo a Harris

El gobernante respalda a su vicepresidenta para rivalizar frente a Donald Trump

elEconomista.es MADRID.

El presidente de Estados Unidos y candidato del Partido Demócrata, Joe Biden, anunció ayer domingo que abandona la carrera por la Presidencia de Estados Unidos. Así lo explicó en una carta que ha publicado en sus redes sociales: “Lo mejor para mi partido y para el país es que me retire”, dijo, y añadió después que apoya a Kamala Harris para sucederle en la carrera presidencial frente a Donald Trump, el candidato republicano.

Trump celebró la renuncia y da por hecho que su rival será Harris, actual vicepresidenta. Considera que será más difícil derrotarla. “Es el peor presidente de la historia”, criticó al demócrata en la CNN.

El mandatario puso fin a su campaña de reelección en las elecciones del próximo noviembre, después de que sus compañeros demócratas le retiraran la confianza por su estado de salud y capacidad para vencer a Donald Trump. Sin embargo, esto deja la carrera presidencial en un territorio inexplorado.

Biden señaló que permanecerá en su papel de presidente y comandante en jefe hasta que finalice su man-



Joe Biden abandona la carrera presidencial. EUROPA PRESS

dato en enero de 2025 y se dirigirá a la nación esta semana. Biden, así, ha cedido a las presiones de su propio partido después de su mediocre actuación en el primer debate de la carrera a la Casa Blanca contra Donald Trump. Decenas de legisladores y senadores le habían pedido en

los últimos días que abandonara el testigo por su edad.

“Ha sido el mayor honor de mi vida servir como su presidente. Y aunque mi intención ha sido buscar la reelección, creo que lo mejor es que me retire y me concentre únicamente en el cumplimen-

to de mis deberes como presidente por el resto de mi mandato”, escribió Biden.

Al abandonar su candidatura a la reelección despeja el camino para que la vicepresidenta Kamala Harris se postule en la cima de la lista, la primera mujer negra en hacerlo en la historia del país. Biden, de 81 años ya le ofrece su apoyo y respaldo una vez apartado de la carrera política. “Quiero ofrecer mi total apoyo y respaldo para que Kamala sea la candidata de nuestro partido este año. Demócratas, es hora de unimos y derrotar a Trump”, añadió Biden.

La Convención Nacional del partido demócrata se celebrará en Chicago entre el 19 y el 22 de agosto y podría la candidatura de Harris, una transición suave. Algunos demócratas apuestan por celebrar un proceso abierto exprés para incorporar a más candidatos.

“Por ahora, permítanme expresar mi más profundo agradecimiento a todos aquellos que han trabajado tan duro para verme reelegido. Quiero agradecer a la vicepresidenta Kamala Harris por ser una socia extraordinaria en todo este trabajo”, cerró Biden.

De mano derecha a postular como sucesora y líder de los demócratas

elEconomista.es MADRID.

Kamala Harris es la primera mujer en la historia de Estados Unidos en ocupar el cargo de vicepresidenta. Fue la primera mujer negra y sudasiática estadounidense elegida para un cargo nacional por un partido político importante, cuando Joe Biden la nombró como su compañera de fórmula para las elecciones de 2020. Ahora, será la aspirante demócrata tras el retiro del presidente Joe Biden, quien anunció el respaldo a Harris.

Harris, de 59 años, ha pasado su carrera política rompiendo barreras. En California, donde nació, fue la primera mujer, y la primera mujer negra, en ocupar el cargo de máxima autoridad policial del estado: fiscal. Fue la primera mujer negra de California en ocupar un puesto en el Senado y la segunda de cualquier estado, después de Carol Moseley Braun de Illinois.

Desde hace cuatro años ha sido la mano derecha de Biden. Su labor le llevó a ser posteriormente proyectada a vicepresidenta. Ahora, es el propio Biden la eleva a un reto más importante en su despedida: enfrentarse a Donald Trump.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

“La prensa es el indicador de la ruta del progreso”

- Víctor Hugo -

Suscríbete todo un año a la edición impresa del diario **elEconomista.es por solo:**

260 € antes ~~516 €~~

Recibe el diario impreso con envío a domicilio de martes a sábado o recógelo con la **tarjeta club del suscriptor** en tu quiosco de confianza*.

Incluye edición digital en PDF, acceso a hemeroteca y a todas las revistas digitales y boletines informativos.



Suscríbete ahora en
www.eleconomista.es/suscripciones/
o llámanos al teléfono **91 138 33 86**

Promoción válida hasta el 25 de julio. Sin renovación automática. Terminado el periodo contratado, te llamaremos para saber si quieres seguir disfrutando de nuestros contenidos.

* Consultar zonas geográficas con reparto.



G7, cumbre de patos cojos

Análisis

Jorge Cachinero

Directivo y consejero. Experto en relaciones con Gobiernos, riesgos políticos y reputación.

El Grupo de los Siete (G7) celebró su Cumbre número 50 en Apulia, Italia, en junio de 2024.

Los países miembros del G7 -Alemania, Canadá, Estados Unidos (EE. UU.), Francia, Japón y el Reino Unido, además del anfitrión- estuvieron representados por la clase más débil de dirigentes de su historia desde que este Grupo se reunió por primera vez en 1975.

La familia de Joe Biden sabe que éste sufre demencia senil desde 2019 y, a pesar de ello, permitió que se presentara a las elecciones de 2020.

Desde entonces, el presidente en ejercicio de EEUU es Barack Obama entre bambalinas.

El pueblo americano se ha despertado abruptamente a esta realidad tras visionar en televisión el debate-trampa de Biden con Donald Trump, en junio de 2024, al que aquél fue empujado por los que mueven los hilos del poder del Partido Demócrata para impedir que concurriera a las elecciones de 2024 y adelantar el final de su carrera.

La crisis constitucional a la que se enfrenta el país es monumental.

El resto de los presentes en Italia, con alguna excepción, ha experimentado cómo sus niveles de popularidad han caído a los niveles más bajos que se recuerdan y el representante del Reino Unido ha dejado de ser el primer ministro de su país.

Una élite separada de los ciudadanos de Occidente advierte que la democracia está en peligro y, con ello, muestra su justificación para cumplir con la ambición perversa de tener que acabar con la democracia para defenderla y con cualquiera que se cruce en su camino, ya sea Fico, Trump u Orbán.

Asimismo, esta reunión ha puesto de manifiesto que la era de la hegemonía mundial del G7 terminó, ya que la relevancia de las decisiones del G7 en el mundo empieza a estar en entredicho.

Los países del G7 sumaban el 70% del Producto Interior Bruto (PIB) del planeta hace 50 años, mientras que hoy sólo acumulan el 40%.

Los PIB en paridad de poder adquisitivo más grandes son, de acuerdo con el Banco Mundial, los de China, EEUU, India y Rusia, por este orden, y tres de estos cuatro no están presen-



Los dirigentes del G7 reunidos en Apulia, Italia, en su última cumbre. EFE

tes en las reuniones del G7.

El empeño de los miembros del G7 de seguir manteniendo su hegemonía global en un mundo en estas condiciones y dentro de un contexto de creciente de multipolaridad se asemeja al castigo que los dioses impusieron a Sísifo.

Este encuentro ha servido, según el gobierno de Rusia, para evidenciar la voluntad de los países occidentales de escalar su enfrentamiento con Moscú y con Pekín y de estar dispuestos a pagar el precio que sea necesario para ello.

El gobierno ruso destaca dos conclusiones de la convención del G7 en Apulia.

En primer lugar, el G7 acordó confiscar activos rusos congelados en Occidente, junto con los intereses que éstos generan, para estructurar con éstos un bono de 50 a 100 millones de dólares que continúe financiando la guerra de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) contra Rusia, a través de su apoderado, el gobierno de Kiev.

María Zakhárova, portavoz del ministerio de Asuntos Exteriores de la Federación de Ru-

sia, comentó que el G7 debería cambiar el significado de su acrónimo por el de "Gangsters 7" al conocer esta decisión.

Rusia observa con perplejidad que el gobierno de EEUU siga arrojando fondos al agujero negro en el que se ha convertido el gobierno de Kiev, a sabiendas de que la victoria en Ucrania es imposible y de que la

"derrota estratégica" que se quería infligir a Rusia no sucederá.

Por otra parte, Moscú cree que la reunión del G7 ha servido para otorgarle a China la categoría nueva de enemigo, después de años en los que EEUU la ha considerado como un socio crítico y difícil, pero, socio, al fin y al cabo, con el que aspiraba a competir

por el liderazgo económico y comercial en el mundo.

Los planes de Occidente hacia China contemplan el incremento del conflicto con Pekín, si Rusia fuera derrotada, a pesar de la interdependencia económica profunda que existe con la economía y las compañías chinas, especialmente, dentro de la Unión Europea.

Moscú está persuadido de que Occidente está listo para una escalada en la confrontación con Rusia y con China y que, para ello, está dispuesto a correr el riesgo de atacar el territorio de la Rusia anterior a febrero de 2022 en la creencia enloquecida de que Rusia no responderá.

El balance de la Cumbre del G7 que se ha hecho en China es también crítico.

Pekín entiende que esa cumbre ha sido un desastre para la humanidad porque empuja al mundo hacia una guerra que puede tener consecuencias devastadoras.

China piensa que los actuales dirigentes del G7 carecen de habilidades de liderazgo porque diseñan políticas que no se pueden adoptar ni en sus países respectivos y están aislados de un mundo que es multipolar de manera creciente y sobre el que no ejercen ninguna autoridad moral para dirigirlo.

El gobierno de China está convencido de que EEUU empuja al G7 a provocarlo para que intervenga en Taiwán, territorio que se ha convertido en el polvorín del mundo del siglo XXI, y quiere colocar cuñas entre Moscú y Pekín o Nueva Delhi, respectivamente.

El mundo se adentra en uno de los períodos más peligrosos desde el final de la II Guerra Mundial.

El presidente en ejercicio de EEUU no es Biden sino, Barack Obama entre bambalinas

Zelenski reconoce que colaborar con Trump sería un "trabajo duro"

Pide a sus aliados permiso explícito para atacar territorio ruso

Agencias MADRID.

El presidente de Ucrania, Volodimir Zelenski, reconoció que, en caso de que Donald Trump se haga con la victoria en las próximas elecciones a la Casa Blanca en Estados Unidos, colaborar con el magnate sería "un trabajo duro", pero ha re-

calcado que los ucranianos son "muy trabajadores".

El mandatario ucraniano ofreció una entrevista para la cadena británica BBC en la que ha abordado cuál sería el futuro de las relaciones entre Kiev y Washington a partir del 5 de noviembre, fecha en que Estados Unidos celebrará elecciones presidenciales entre Trump y el actual mandatario, Joe Biden.

Así, Zelenski subrayó su predisposición a colaborar con quien sea que ocupe la Casa Blanca a partir

de los comicios, si bien ha valorado que el candidato a vicepresidente de Trump, el senador J.D. Vance, que en alguna ocasión ha afirmado ser indiferente a lo que pasa en Ucrania, quizás "no entiende" lo que ocurre en Kiev.

"Quizás no entiende realmente lo que ocurre en Ucrania, así que tenemos que trabajar duro con Estados Unidos", manifestó el mandatario ucraniano, reconociendo así el temor de Kiev ante un posible enfriamiento del compromiso

estadounidense con la seguridad de Ucrania en caso de que Donald Trump se alce con la victoria.

Por otro lado, Zelenski se refirió también al cambio de Gobierno en Reino Unido, donde el laborista Keir Starmer se impuso con contundencia en las elecciones parlamentarias de principios de mes. "No creo que la postura de Reino Unido cambien", señaló Zelesnki, que sin embargo insta al 'premier' a asumir un papel protagonista en el apoyo a Kiev.

El presidente ucraniano se encuentra de visita en Reino Unido, donde en la víspera participó en la cumbre de la Comunidad Política Europea junto a casi medio centenar de líderes del continente. El pasado viernes Zelenski aprovechó su invitación al Consejo de Ministros británico para solicitar a sus aliados internacionales que concedan a sus fuerzas el permiso explícito para atacar territorio ruso con las armas que le están suministrando para destruir.

Normas & Tributos

LA IA AYUDARÁ A LA INSPECCIÓN FISCAL A ELEGIR CONTRIBUYENTES

La Estrategia de la Aeat 2024-2027 prevé mejorar la atención a los contribuyentes, pero se extenderá la actividad a la lucha contra el fraude en Gestión e Inspección.

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

La Estrategia de Inteligencia Artificial de la Agencia Tributaria 2024-2027 incluye un esfuerzo significativo en el uso de la inteligencia artificial (IA) para la prevención y lucha contra el fraude fiscal. Esto supone que la Inspección y el Departamento de Gestión de la Agencia Tributaria (Aeat) podrán buscarán el fraude con esta potente herramienta.

En su Plan, la Aeat afirma que “debe aprovechar las oportunidades que brindan estos avances tecnológicos para aplicarlos a un mejor cumplimiento de su misión en todos los ámbitos de su actividad, incrementando la eficacia y eficiencia de las actuaciones tributarias y aduaneras, en materia de prestación de servicios de información y asistencia al contribuyente y en el ámbito de la prevención, pero también en la lucha contra el fraude fiscal y aduanero”.

Como es lógico, si hay mucha desconfianza por el uso de IA en todos los ámbitos, en el tributario y, máxime conociendo la implacabilidad y el límite al que se llevan las interpretaciones de muchas de las actuaciones de los funcionarios de la Aeat, el tributario bate todos los récords de desconfianza.

La Aeat, en su Plan Estratégico, asume “el reto de la adopción de la IA, con un completo aprovechamiento de la IA generativa, impulsando una aproximación formalizada, estructurada, controlada y sujeta a un proceso de mejora continua que permita asegurar que su aplicación se hace con pleno respeto a las garantías y derechos de los ciudadanos”.

De acuerdo con lo regulado en el Real Decreto 817/2023, la Aeat afirma en su nuevo Plan que “con la utilización de la IA se busca incrementar la eficacia y eficiencia de las actuaciones tributarias y aduaneras, priorizando su uso en materia de información y asistencia al contribuyente y en el ámbito de la prevención”, todo ello en consonancia con la Estrategia Nacional de Inteligencia Artificial (ENIA) y el Plan Digital trazado por el Ministerio de



YA ESTÁ DISPONIBLE EL NUEVO NÚMERO DE 'BUEN GOBIERNO, IURIS&LEX Y RSC'. La revista de buenas prácticas de *elEconomista* analiza en su número de julio las novedades sobre las últimas tendencias de gobernanza empresarial, las novedades en la legislación y la jurisprudencia y los esfuerzos de las empresas para adaptarse a las exigencias de sostenibilidad en sus aspectos: social, mediambiental y de gobernanza,

Transformación Digital y Función Pública.

Miedo a la opacidad

Una de las grandes polémicas que existen sobre el Plan es qué nivel de publicidad va a existir sobre los algoritmos empleados, ya que en la actualidad la legislación solo exige publicidad sobre las publicaciones utilizadas en el marco de adopción de decisiones automatizadas. No habrá, por tanto, publicidad sobre sus características técnicas y funciones.

La Aeat ha venido empleando los sistemas informáticos y tecnológicos para establecer procedimientos de comprobación. Estos, se inician aleatoriamente o mediante la detección de discrepancias concretas en las declaraciones de acuerdo con el filtrado de la información disponible a través del tratamiento informático del *Big Data* (*machine learning* y *deep learning*).

Ahora estos sistemas se refuerzan con la IA, lo que permite obtener diferentes perfiles de riesgo fiscal y calibrar el grado de cumplimiento de sus obligaciones tributarias y, a la vez, comprobar si sus predicciones se ajustan finalmente a la realidad de los hechos.

El Plan de Control Tributario

Para 2024, la Aeat prevé impulsar, entre otros, intercambios de información sobre los datos censales más relevantes a través del Censo Único Compartido; los suministrados por las Comunidades Autónomas de la información de las familias numerosas y de los grados de discapacidad, así como sobre fianzas derivadas del arrendamiento de inmuebles y sobre los certificados de eficiencia energética registrados en el 2023 y las resoluciones definitivas de ayudas que hayan sido concedidas por obras de mejora de la eficiencia energética de viviendas, junto con la relación de referencias catastrales a los que se refieran.

También, se prevé incluir la remisión de información por las Comunidades Autónomas sobre la constitución de rentas vitalicias, operaciones de disolución de sociedades y de reducción del capital social con atribución de bienes o derechos de la sociedad a sus socios, préstamos entre particulares y pagos presupuestarios antes de su realización, a efectos de proceder al embargo del correspondiente derecho de crédito en caso de que el acreedor mantenga deudas pendientes de pago con la Aeat.

Compromisos adquiridos

La Aeat en su Estrategia de Inteligencia Artificial 2024-2027, se compromete a aplicar un enfoque centrado en la persona “como garantía de uso responsable, seguro y ético de la IA”. Se incide en la protección a los derechos de los ciudadanos, respeto al marco normativo, aplicación de principios éticos y de los valores propios de la Aeat.

Muchos de los procedimientos de comprobación, con sus consiguientes regularizaciones, que tienen origen en faltas de declaración o en errores que cometen los obligados al declarar podrán evitarse. El uso de la IA ayudará a atajar estos problemas en su origen, procurando evitar que se produzcan faltas de presentación de declaraciones en periodo voluntario, y promoviendo que se puedan solucionar las deficiencias de las declaraciones en el mismo momento de la presentación de las mismas.

Limitaciones jurisprudenciales

No se puede olvidar que el Tribunal Supremo, en sentencias de 1 de octubre de 2020 y 14 de octubre de 2022, tiene establecido que para la entrada en el domicilio constitucionalmente protegido, “no pueden servir de base, para autorizarla, los datos o informaciones generales o indefinidos procedentes de estadísticas, cálculos o de la comparación de la situación supuesta del titular del domicilio con la de otros indeterminados contribuyentes o grupos de estos, o con la media de sectores de actividad en todo el territorio nacional, sin especificación o segmentación detallada alguna que avale la seriedad de tales fuentes”.

Sin habilitación específica

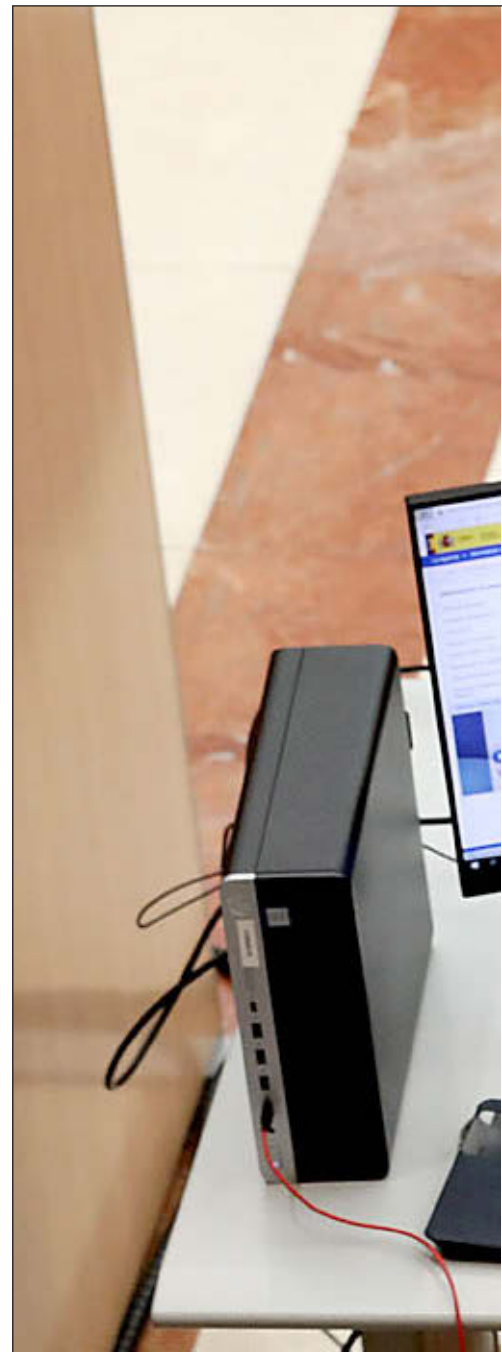
En España existe una habilitación legal de carácter general que permite a las Autoridades tributarias realizar labores de investigación e inspección, pero no una habilitación o regulación legal específica que normalice el uso de este tipo de tecnologías, basándose en todo caso en meras instrucciones internas de la propia Aeat, algo que, cuanto menos, plantea importantes dudas desde el punto de vista jurídico.

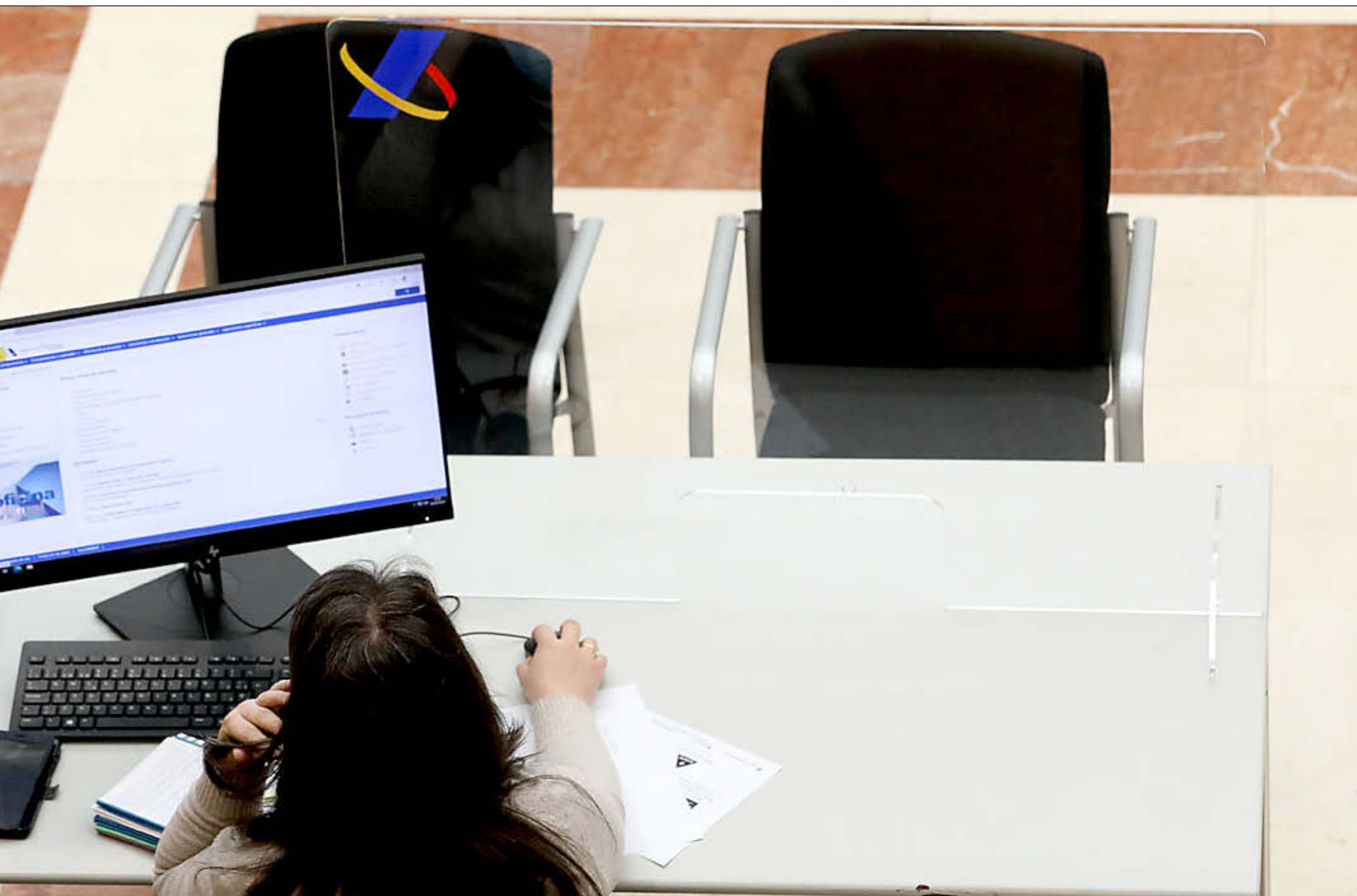
No obstante, un detalle que destacan los asesores fiscales y especialistas en tributación es que, hasta ahora, la mayoría de los asistentes virtuales puestos en marcha por la Aeat se basa en la reproducción fiel del contenido de la norma correspondiente y, con la desventaja sobre las consultas de Tributos, ya que no tienen carácter vinculante.

En esta línea, cuando esta institución se compromete a hacer uso de sistemas de IA para interactuar directamente con empresas y ciudadanos, y conforme a lo que señalen las normas de aplicación vigentes, se informará expresamente de tal circunstancia, salvo que la situación resulte evidente.

La normativa aplicable a las actuaciones administrativas automatizadas, en la actualidad, excesivamente laxa a la hora de publicar los algoritmos o del proceso de toma de decisiones que adopten los sistemas de IA.

De la lectura del artículo 85 del Reglamento General de Gestión e Inspección tributaria (RGGI) se desprende que la aplicación informática que el contribuyente usa es meramente nombrada en una resolución, lo que basta para dar por cumplido el deber de publicidad.





EUROPA PRESS

Por ello, los tributaristas hablan del inicio de un camino que les recuerda la película *Minority Report*, en la que una IA condenaba preventivamente a los ciudadanos ante la posibilidad de que pudiesen cometer un delito.

La Aeat ha sabido sacar partido a estas herramientas. Con motivo de la implantación del Suministro Inmediato de Información (SII) del IVA creó su primer asistente virtual, pionero en la Administración española, con el fin de dar soporte a los contribuyentes en su gestión. Este asistente se configuró bajo la forma de un *chatbot*, lo que redujo en un 85% la atención de consultas por el personal del Ente tributario.

La Aeat manifiesta en su Estrategia 2024 - 2027 su voluntad de aplicar principios de transparencia en el uso de la IA con las limitaciones que puedan derivarse de la viabilidad técnica para hacerlo, o del carácter reservado de ciertos datos y actuaciones de conformidad con lo previsto en el artículo 95 de la Ley General Tributaria (LGT) y normas de desarrollo. Así, cuando haga uso de sistemas de IA para interactuar directamente con empresas y ciudadanos, y conforme a lo que señalen las normas de aplica-

ción vigentes, se informará de tal circunstancia, salvo que la situación resulte evidente.

Riesgos de las herramientas

Los expertos señalan que el empleo de la IA por los departamentos de Gestión e Inspección puede suponer una limitación de autonomía de la voluntad y un riesgo para la privacidad en relación con los datos de los que se nutren los siste-

Despierta serias reticencias entre los asesores fiscales por la opacidad de los algoritmos

mas de IA, mediante la incorporación de información no estructurada que tiene trascendencia tributaria. También, la inclusión de sesgos algorítmicos, puesto que los datos de los que se alimenta el sistema de IA, o su propio diseño, pueden estar sesgados, lo que a su vez puede generar posibles discriminaciones (por nivel de rentas, por nacionalidades, religiones, sexo, etc.)

El primero es el riesgo de la opacidad, vinculada a determinados tipos avanzados de inteligencia artificial, unida el *machine learning* y al *deep learning* en los que puede resultar muy complicado o hasta imposible entender y explicar por qué se ha llegado a un resultado concreto; o al propio interés de la Aeat de garantizar la confidencialidad de su empleo.

Esto puede suponer una potencial colisión con las exigencias derivadas del principio de transparencia de la actuación administrativa y, principalmente con el Derecho de Defensa, en cuanto el destinatario no puede conocer completamente las razones de una decisión administrativa ni, por tanto, cumplirla, lo que supone una violación de a seguridad jurídica.

La implantación de estas herramientas de apoyo al contribuyente constituye un cambio trascendental en la actividad profesional del asesor, que debe adoptar una actitud abierta al cambio y de continua adaptación al nuevo entorno.

Siguiendo con la estrategia orientada al cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias de los contribuyentes que inician actividades económicas, tras la imple-

mentación y consolidación del SII, la Aeat implantó un segundo asistente virtual, en este caso exclusivo para el IVA en general.

Así, se puede destacar la implantación de un sistema corporativo de análisis de riesgos tributarios (Hermes) que se alimenta de la información relevante para la selección de los contribuyentes de mayor riesgo a partir de reglas basadas en la información de diversos reposito-

Los cruces de datos se hacían hasta ahora a través de 'Big Data' y ahora se van a reforzar

rios como Zújar, Teseo, Dédalo, Prometeo, Pandata, Genio, etc.-.

Herramientas de detección

También están las herramientas para detección de la facturación irregular y para el control de grandes patrimonios y residencia fiscal (PCAT 2021). Por otra parte, está la herramienta para la obtención automatizada de información de fuen-

tes abiertas en Internet (*web scraping*), que es la que se emplea para extraer de forma automática información de sitios web, tal y como ocurre con la plataformas inmobiliarias o de turismo, como es el denominado Proyecto Rifa, que incluye crawlers (arañas web) para captar información de internet, de especial interés para control de la economía colaborativa. Y el Proyecto Nidel, de lucha contra el blanqueo, criminalidad organizada y fraude fiscal, basado en la detección, análisis e investigación, utiliza tecnología Big Data y algorítmica, de personas con incremento de patrimonio de origen desconocido y no justificado.

La Aeat reconoce en su Plan que cualquier sistema de IA debe cumplir con la normativa comunitaria y nacional de protección de datos en relación con la recopilación y procesamiento de información".

De igual forma, se trabajará en la prevención, detección y corrección de eventuales sesgos que pudieran estar contenidos en los datos.

Para leer más
www.eleconomista.es/kiosco/

Buen Gobierno | www.eleconomista.es | [lurislex.com](http://www.lurislex.com) y RSC

Normas & Tributos

Berbard Cortijo CEO de Dacord Intelligence. Representante de España en el Consejo de Europa para el Ciberdelincrimen.

“Quienes llevan terminales sin cifrar y se los roban tienen un problema: se llevan los datos del negocio”

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

Matemático, comisario de policía en excedencia, jurista, fundador de la Unidad de Lucha contra la Ciberdelincuencia de la Policía Nacional. Es uno de los más destacados especialistas en ciberseguridad y cibercrimen de España, representando a nuestro país en diversas instituciones internacionales y dirigiendo el Master Universitario sobre estas materias que cuenta con la colaboración de la Fundación Policía Española, el Cuerpo Nacional de Policía y Telefónica España.

¿Cuáles son los puntos críticos de la ciberseguridad a tener en cuenta?

Los ataques a los sistemas informáticos, a las comunicaciones y el robo de datos. En los ataques a los sistemas hay diversas modalidades, pero generalmente de lo que se trata es de dejar fuera de trabajo los sistemas informáticos de la organización o que nos secuestren algunos datos o todos, que nos puedan quitar información relacionada con los proveedores, o con cualquier otro asunto que pueda ser crítico y que pueda traernos un problema administrativo o económico.

¿Cómo evitar riesgos en las pymes?

En Dacord Intelligence venimos trabajando con la gran empresa y con la pyme grande. Y tiene una problemática propia que se puede reducir. Al final no se trata de poner unas medidas tecnológicas extremadamente caras, poner unas licencias muy costosas, que a veces hay que ponerlas, pero también es una metodología, una formación de los empleados, una forma de trabajo para evitar los riesgos, después de realizar un análisis de riesgos. Es necesario analizar los riesgos. Ahora hemos decidido abrir una línea de atención a las pymes, porque en los últimos tiempos se han generalizado los ataques incluso contra las micropymes. Las medidas que hay que poner en marcha en la pyme tampoco son tantas y pasan porque alguien informe a los trabajadores sobre lo que hay que hacer y lo que no hay que hacer para evitar errores críticos.

¿Y como sabe una pyme que sus ordenadores son 'zombis' o no?

Pues sería necesario hacer un análisis forense. El problema es que se mete un programa en el ordenador o en un teléfono y se queda inactivo. Solo se va a poder ver cuando el malo quiera activar el troyano como si fuera un mando de la televisión. Las últimas modalidades han



ALBERTO MARTÍN

Atención a la pyme:

“Es metodología, formación de los empleados, una forma de trabajo para evitar riesgos”

‘Compliance’:

“Es necesaria la inteligencia humana, que no la artificial, para prevenir delitos”

Canal de denuncias:

“No tardará mucho en bajar el nivel de exigencia por número de trabajadores”

conseguido que en el terminal no aparezca nada y esos archivos solo se llenen de código maligno cuando lo va a utilizar. Cuando paso el antivirus no me tengo que quedar tranquilo. Emplear el antivirus solo, no es suficiente, ya que no estaremos usando la pieza clave y necesaria.

¿Los emails son muy peligrosos?

A veces los correos electrónicos pueden venir de otras personas que no son las que nosotros creemos. Es muy fácil camuflar el origen del mensaje. Los problemas que afectan desde la gran empresa a la microempresa pasan por el engaño.

¿Qué papel juega el cifrado en la ciberseguridad?

Con el cifrado lo que hacemos es ocultar la información para que solo la vean quienes nosotros queramos. Hay mucha gente que lleva los teléfonos o los ordenadores sin cifrar y si nos los roban, por ejemplo, en la estación del tren, no solo vamos a tener un problema por el coste del equipo, sino que tenemos el problema que los datos de nuestros negocios y de nuestros clientes están ahí, a la vista.

¿Cuáles son las áreas de atención?

Hay tres áreas de atención: el área de ciberseguridad, el de *compliance*

o cumplimiento normativo, que es por donde se pueden evitar las sanciones, y el uso de la inteligencia, la humana no la artificial, para adelantarnos a los hechos.

¿Qué relación tiene la ciberdelincuencia con el ‘compliance’?

El *compliance* supone que hay una serie de normas que nos obligan, como son las de protección de datos o las de responsabilidad de la persona jurídica, que pueden llegar a conllevar hasta el cierre de la empresa, y condenar a los directivos e imponerles multas económicas y graves sanciones. Cualquier cosa que haga un empleado de nuestra empresa, si no hemos puesto medidas, que son medidas de monitorización, medidas de control y, también, de formación, será responsabilidad nuestra. Todo debe estar documentado. Nosotros damos una serie de píldoras de formación, que a las empresas les viene bien, porque tienen cubiertas las espaldas en ese aspecto formativo si ocurre cualquier incidente producido por algún empleado.

¿Qué responsabilidad tiene la empresa en estos casos?

Tiene mucha responsabilidad. Y este es uno de los aspectos que olvidamos. Así, en temas de protección de datos ya nos hemos acostumbra-

do a que nos puedan imponer una multa. En el *compliance* también, desde que nos puedan sancionar, por ejemplo, por no por utilizar el canal de denuncias. Y hablamos de multas que alcanzan desde los 600.000 al millón de euros para las empresas y entre 30.000 y 60.000 para los autónomos y personas físicas.

¿Y qué papel juega la normativa de protección del denunciante?

Hay una directiva comunitaria que ha impulsado a que todos los países de la Unión impongan la exigencia de contar con un canal de denuncias. Con el objetivo de evitar represalias para los informantes, daños de reputación o pérdidas económicas, las empresas deben implementar un canal de denuncias seguro, legal y fácil de usar que garantice la confidencialidad. Fortalezca la confianza en su empresa y evite sanciones económicas de hasta un millón de euros. En el caso de España se ha regulado a través de la Ley de Protección de Informantes de 2023, que obliga a las empresas a partir de 50 empleados. Y las que tienen más de 250 empleados tienen otra serie de obligaciones más. No tardará mucho en bajar el nivel de exigencia por número de trabajadores hasta generalizar estas obligaciones.

Gestión Empresarial

Cuatro de cada diez autónomos no podrá tener vacaciones este verano por miedo a no facturar

El 20% de estos trabajadores no ha disfrutado de días festivos en el último año, según un estudio

N. García MADRID.

Según el Estudio sobre la Salud Profesional de los Trabajadores Autónomos realizado por Previsión Mañorquina en febrero de 2024, los autónomos enfrentan numerosos desafíos para poder tomarse días de descanso. Un 19,1% de los autónomos españoles no disfrutaron de ningún día de vacaciones en 2023, un 19,5% solo tuvo entre 1 y 7 días, el 25,8% disfrutó de 8 a 15 días, el 17% de 16 a 29 días y un 18,5% tuvo 30 o más días de vacaciones.

Así, un 40% de los autónomos en España tuvo como máximo una semana de vacaciones en 2023, lo que puede repercutir negativamente en su salud mental, bienestar emocional y calidad del desempeño profesional. Las razones principales para no tomar vacaciones incluyen problemas económicos (39%), como la pérdida de ingresos y la presión financiera, y las características de su trabajo (35,5%), que les exige estar siempre disponibles o no permite periodos de descanso.

La imposibilidad de tomar vacaciones afecta a algunos autónomos más que a otros: aquellos con familiares a cargo tienen una mayor tendencia a no disfrutar de ningún día de vacaciones (22,4%) o solo una semana (19,7%), mientras que los periodos más largos de descanso corresponden a quienes no tienen dependientes (43,3% disfrutó de entre 16 y más de 30 días de vacaciones en 2023).

La situación económica familiar también influye: más de uno de cada cuatro autónomos cuyos ingresos representan el 100% de los ingresos familiares no tomó vacaciones en 2023, y el 72% de ellos tuvo menos de 15 días de descanso, una cifra mucho menor en comparación con los empleados. Por otro lado, los autónomos que contribuyen con aproximadamente la mitad de los ingresos familiares tuvieron periodos de descanso más cercanos a la media, con casi la mitad disfrutando de más de 16 días de vacaciones al año.

El presidente de la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA) y vicepresidente de CEOE, Lorenzo Amor, destaca que “prácticamente uno de cada tres autónomos, un 32%, no toma vacaciones en ningún momento del año. Es cierto que en lo que son vacaciones estivales, más de la mitad suelen cogerlas, aunque sea solo unos días. Y en torno a un 10% lo suele coger en otro en otro momento del año”. Otro dato importante que destaca Amor es que la mayoría de los autónomos que toman vacaciones no consiguen desconec-



ISTOCK

tar completamente, sino que alteran sus días de vacaciones, con lo que es su día a día. “La media está entre 12 y 15 días de vacaciones anuales en lo que los autónomos vienen tomando”, asegura Amor. “Creo que para el salud y bienestar de los autónomos sería muy importante el poder desconectar”, pero cabe destacar que hay muchos autónomos que tienen negocios familiares, y en este caso, el propio autónomo quizás no desconecta, pero el resto de la familia sí.

Eva Iglesias, directora académica del Máster Universitario en Lide-

razgo y Dirección de RRHH de la Universidad Nebrija, considera que “es muy difícil categorizar el tejido empresarial de pymes en España que soportan la economía a nivel general y dependen de su facturación como medio de subsistencia”.

Iglesias destaca que “al autónomo en general no le compensa descansar en vacaciones porque las empresas a las que presta servicios entienden que estará disponible porque se autorregula, pero parece que el derecho a la desconexión durante las vacaciones es algo que solamente se pueden permitir los trabajadores por

cuenta ajena, no por cuenta propia”. Es una creencia bastante extendida que los autónomos no tienen derecho a vacaciones, como no tienen derecho a estar de baja o simplemente a desconectar el trabajo.

Galicia a la cabeza

Las regiones donde es más probable que un autónomo no tenga días de vacaciones son Galicia (25,4%) y Andalucía (21%), mientras que casi un tercio de los autónomos del País Vasco y Navarra tuvo más de 30 días de vacaciones (y el 29,9% de entre 16 y 29 días). El resto del país pre-

senta una distribución de días similar a la media nacional.

La tendencia entre los autónomos es cogerse vacaciones durante varios periodos del año, pero no más de 3-5 días en diferentes momentos del año. Iglesias constata que si cogen vacaciones, pero no más de una semana porque implica parón de la actividad, y por los factores anteriormente comentados de empresas y autónomos, no les es factible a priori. Esto les permite coger vacaciones en momentos del año en los que el coste de ese periodo vacacional es inferior, y si la familia y situación personal se lo permite posibilidad de evitar aglomeraciones y masificación. También la mayor flexibilidad laboral que tiene un autónomo, de trabajo en cualquier lugar y en función de sus circunstancias, le ofrece la posibilidad de compatibilizar la familia y el descanso con su actividad, sin necesidad de parar totalmente su actividad. En el sector servicios realmente esta situación es muy diferente cuando tienen que realizarse las tareas en “casa” del cliente, obviamente. Ahí estamos en diferentes posiciones muy contradictorias.

La profesora de la Nebrija también indica que “si uno de los miembros de la unidad familiar tiene ingresos asegurados y no depende de los ingresos principales del autónomo para subsistir, la probabilidad de ajustar los días de vacaciones y desconexión son mucho más altas, que cuando el núcleo familiar está compuesto íntegramente por autónomos”.

Uno de cada cuatro mejorará su negocio en 2024 aunque la morosidad será su principal problema

El barómetro de julio sobre la situación de los autónomos elaborado por ATA refleja que uno de cada cuatro autónomos (26,5%) espera que su negocio mejore en los próximos años, frente al 23% que espera un empeoramiento, y el 18% cree que reducirá plantilla frente a un 8,5% que espera contratar más personal. Los resultados indican que el 31,5% de los autónomos dice haber mejorado su negocio respecto al año pasado, porcentaje superior al detectado en los barómetros de enero y de abril. Respecto a la evolución de la facturación, uno de cada tres autónomos, el

32,4% afirma que ha aumentado en relación al segundo trimestre de 2023. El 37,5% de los autónomos responde que su facturación se ha mantenido similar a la del segundo trimestre de 2023 y el 28,1% considera que ha disminuido. Respecto a estos últimos, casi la mitad, el 49,6%, cifra la caída en más del 11%. Mientras, para la mitad de los que han visto elevarse sus ingresos, ese incremento ha sido inferior al 10%. En el capítulo de los gastos, tres de cada cuatro autónomos, el 74,7%, afirma que han aumentado en los últimos 12 meses y el 74% de ellos cifra el au-

mento de hasta el 15%. Sobre empleo, el 62,7% de los autónomos afirma que no está buscando trabajadores en este momento y los que sí lo están haciendo, un 18,1% afirma que no consigue el personal que busca, un porcentaje que supera el del barómetro de abril. En general, los autónomos han mantenido la plantilla, el 17,5% la ha disminuido y el 23,2% la ha aumentado. La morosidad, tanto pública como privada, sigue siendo uno de los principales problemas para los autónomos. De hecho, cuatro de cada diez, el 40,9%, se ve afectado por este problema.

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,8%	0,3%	1,3%	1,6%	1,088\$	83,62\$	2.404/onza
INFLACIÓN	3,6%	2,7%	2,9%	0,2%			
DESEMPLEO	12,29%	6%	3,9%	5,1%			

Javier Calvo / Remo Vicario MADRID.

No hay muchas marcas de motocicletas que tengan el reconocimiento y el prestigio de Harley Davidson. Quizá ninguna. Y es que, aunque nació como un simple vehículo, se ha transformado en un auténtico estilo de vida, en un icono. Una marca que suena a libertad, rebeldía y pasión. La compañía estadounidense cumple 120 años asentada en la élite, como líder en ventas, tras superar numerosas turbulencias a lo largo de su historia.

Todo comienza en 1903, en Milwaukee, cuando William Harvey, con la ayuda de sus amigos, los hermanos Arthur y Walter Davidson, fabrican su primer motor, pensado para ser incorporado a una bicicleta tradicional. Estaba construido a partir de una idea en la que llevaban trabajando dos años, inspirada en un modelo francés. Aquel primer prototipo, muy básico, tenía menos de 2 caballos de potencia, y aunque en llano rodaba bien, tenía dificultades para subir las colinas cercanas a la ciudad, para lo que exigía el uso de pedales. A pesar de esos problemas y limitaciones, esta experiencia supuso un gran aprendizaje para ellos.

El primer taller lo tenían en el sótano de la familia Davidson, hasta que el padre, carpintero de profesión, les construyó un cobertizo de madera en el patio trasero. En ese espacio, conocido como *la choza*, y que hoy es un auténtico lugar de peregrinaje para los moteros de todo el mundo, empiezan a trabajar en un nuevo modelo. En este caso, está inspirado en la Milwaukee Merkel de Joseph Merkel, y era más grande, con 3 caballos de potencia. Ya no era una adaptación para una bicicleta, sino una auténtica moto, que marcó el camino para el futuro del sector. Tenía un peso de unos 80 kilos, y la velocidad punta alcanzaba los 56 kilómetros por hora. La primera unidad, que hoy se conserva en el museo Harley-Davidson, la compró Henry Meyer, un amigo de la familia, por 200 dólares. A lo largo de su historia tuvo cinco

HISTORIAS DE LA ECONOMÍA

Harley-Davidson, de una caseta en Milwaukee a conquistar el mundo

- ◆ Fundada en 1903, este año celebra su 120 aniversario
- ◆ Fue proveedor de motos de guerra al ejército en las guerras mundiales
- ◆ El reto actual es lograr la misma importancia con motos eléctricas

propietarios, y recorrió más de 160.000 kilómetros.

Velocidad y publicidad

En 1908, con el modelo 4, que es como llamaban a cada evolución, suma numerosas victorias en carreras de velocidad y resistencia. Ese mismo año logran desarrollar una importante red de ventas, que les permite estar presentes en las 8 ciudades más importantes de Estados Unidos. Y empiezan a colaborar con una agencia de publicidad local, en una relación muy fructífera. Uno de sus primeros anuncios rezaba: "Esta Harley-Davidson hace el trabajo de 3 caballos". También en esa época, departamentos de policía, de correos o de servicios telefónicos de todo el país empie-

zan a comprar motos de Harley-Davidson para sus trabajadores. Con este cúmulo de acciones, se convierten en la marca número 1 del mercado norteamericano.

Intentan competir con las empresas japonesas, fabricando motos más pequeñas, pero eran peores y más lentas, así que lo que lograban era perder aún más cuota de mercado. Y mientras tanto llegaban nuevos modelos de empresas alemanas, inglesas e italianas, que además de sus modelos de calle, se atrevían a fabricar motos de gran cilindrada, imitando las Harley-Davidson más prestigiosas.

La crisis del petróleo del 73 supone un duro golpe para el sector en general,

y para la compañía en concreto. Con el precio de la gasolina disparada y la calidad de sus motos por los suelos, en las fábricas se empiezan a acumular vehículos sin vender.

La nefasta etapa de AMF finalizó en 1981, cuando vendió Harley-Davidson a un grupo de inversores, por 80 millones. Uno de los miembros era Willie G. Davidson, nieto del cofundador de la compañía. El objetivo de la nueva dirección fue, desde el principio, volver a la excelencia y recuperar la reputación perdida.

El nuevo equipo mejoró la calidad del producto, apostando por nuevas tecnologías y mejorando la gestión de la empresa. Estas mejoras, tanto las operativas como las de producto, fueron acompañadas de una estrategia de presión política para lograr protección arancelaria para las motocicletas de gran cilindrada, ante la in-

tensa competencia de las marcas japonesas. Apoyo que fue otorgado por la administración Reagan en 1983, que introdujo un impuesto del 40% a la importación de motocicletas, que dio tiempo al nuevo equipo gestor de Harley-Davidson a implementar su estrategia.

En vez de seguir imitando a los modelos asiáticos, apuestan por explotar los diseños 'retro' de las Harley, fabricando máquinas que adoptaban la apariencia de las clásicas. Además, buscaron nuevos proveedores de todas las piezas, mejores, que les permitieron construir motos de mayor calidad, lo que permitió que las ventas fueran mejorando poco a poco. Tener una Harley era tener una moto con personalidad.

Club de propietarios

También en 1983 funda el Club de Propietarios de Harley, un club de marketing operado directamente por la compañía para los entusiastas de la marca. Sirve para promover no solo las motos, sino un estilo de vida. Hoy, cuenta con más de un millón de socios, que deben ser propietarios de una moto Harley-Davidson para poder unirse.

Esta operación también les permite limpiar la imagen de 'tipos malos' que se había asociado a los moteros en las décadas anteriores, entre otras cosas por el estereotipo promovido desde Hollywood, y que acabó siendo muy perjudicial para la marca.

En 1987 la empresa sale a bolsa, y solicita que relajen el arancel a la importación de motocicletas, un año antes de lo previsto, al considerar que ya estaban listos para competir en igualdad de condiciones.

Desde entonces, la compañía se ha consolidado como una de las más importantes del mundo, y la líder en Estados Unidos. Han sabido aprovechar la popularidad para ir más allá de las motos, fabricando accesorios para personalizar los vehículos y ropa, que supone una importante fuente de ingresos.



Una Harley-Davidson. EE

